كيرو لويس

اكتشف شخصيّتك.. وشخصيّات الآخرين



اعرف نفسك
كيف تفهم الآخرين
اختبارات لمعرفة ذاتك
كيف تحدّد أهدافك
اكتشف طاقاتك الكامنة

ترجمة: د. زاهي إدلبي





كيرو لويس

اكتشف شخصيّتك.. وشخصيّات الآخرين



اعرف نفسك
كيف تفهم الآخرين
اختبارات لمعرفة ذاتك
كيف تحدّد أهدافك
اكتشف طاقاتك الكامنة

ترجمة : د. زاهي إدلبي





أكتشف شخصيتك وشخصية الآخرين

كيرو لويس

ترجمة:

زاهي إدلبي

المقدمة

«اعرف نفسك بنفسك»

عبارة سقراط الشهيرة لا تزال أصداؤها تتردد حتى الآن. ولعلها اليوم أكثر تأثيراً مما مضى، وذلك لسببين اثنين، ففي عالم يتغير بسرعة ويتطوّر باستمرار، يحتاج المرء شخصية قوية تخوّله السيطرة على محيطه. وفي مجتمع ضاعت فيه المرجعيات واختلطت فيه أدوار النساء بأدوار الرجال واحتاجت إلى تحديدها من جديد، يحتاج المرء أن يعرف نفسه معرفة حقّة مما يسهل العلاقات الإنسانية سواء في المجتمع أو في الحياة الخاصة.

غير أن معرفة الذات هي المهمة الأصعب في الحياة لأنها تستوجب مراجعة الذات وسبر أغوارها بتجرّد وشجاعة، فالبحث عن الهوية مفتاح التكيّف السليم مع الواقع. ونحن جميعاً بحاجة إلى أن نعرف جيداً «هيئتنا النفسية» من دون أي مرجعية لكي ننجح بشكل أفضل في حياتنا الخاصة وفي حياتنا الاجتماعية والمهنية على حدّ سواء.

كيف يكوّن المرء معلومات عن نفسه ؟ الوسيلة المباشرة أكثر من غيرها هي التجربة. فأفعالنا تزوّدنا على الدوام بالكثير من المعلومات عن أنفسنا عندما نحللها. لكننا لا نعرف أنفسنا حق المعرفة إلا عبر التجارب العشوائية التي قد تؤول أو لا تؤول إلى النجاح. أما الوسيلة الأخرى فهي الاختبارات النفسية. ونجد بتصرفنا، في هذا المجال، تشكيلة واسعة من الاختبارات المخصصة لاستكشاف «هيئتنا النفسية» وإظهارها إلى النور.

وهذه الاختبارات التي أثبتت صحتها الدراسات والإحصاءات، جديرة بالثقة، ودقيقة في التعريف الذي يمكنها أن تقدمه عن شخص ما. ولكن لكل منها حدوده التي يقف عندها. في الواقع، صُمّم كل اختبار تبعاً لتصوّر معين للشخصية، ولطبيعة وسائل البحث والتنقيب المستخدمة من قبل مصممي هذه الاختبارات. وهذه الوسائل تختلف باختلاف المدارس والأزمنة. فعلى سبيل المثال، تختلف معايير التعريف المعتمدة في تصنيف النماذج النفسية عند فرويد المرتكز على التحليل النفسي، عن المعايير المعتمدة في تصنيف دولاسين المرتكز على علم الطبائع. أما تصنيف يونغ فيرتكز على الملاحظة العيادية وحدها، في حين يرتكز تصنيف هيرمان على قياسات نشاط الدماغ وما إلى ذلك.

وتضعنا كل هذه الاختلافات، عندما نقوم بإجراء الاختبارات، أمام الخيار نفسه. فإما أن نبقى ضمن إطار اختبار معين واحد، ونحصل، في هذه الحالة، على نتائج ذات دلالة حقيقية؛ نتائج لا تعبر إلا عن جانب واحد من جوانب الشخصية، وإما أن نجري عدة اختبارات من أجل كشف أكثر كمالاً عن الشخصية. لكن ذلك يدفع بنا في الغالب إلى نتائج ظاهرة التناقض.

هذا الكتاب عبارة عن طريقة مبتكرة، يستخدمها الشخص نفسه في رسم صورة حياته النفسية، انطلاقاً من اختبارات مختلفة. لذلك، سيساعدك على اكتشاف أوجه شخصيتك المتعددة وفكّ رموزها التي خفيت عليك، ويعينك بالتالي على فهم شخصية الآخرين.

علـم الطبـاع

* العوامل الأساسية .
* العوامل المكملة .
* عوامل الاستعداد .

علم الطّباع

يختلف معنى كلمة طباع باختلاف السياق الذي فيه تظهر هذه الكلمة: السياق اليومي للغتنا اليومية أو السياق العلمي للغة الأدب النفسي. اشتقت كلمة «طبع» من اليونانية التي تعني «علامة، صورة محفورة، بصمة». ولكن ما هو مصدر تلك «العلامة»: أهي مكتسبة من الخبرة أم متوارثة في الجينات الوراثية؟

بغية تلافي أي التباس، يعتبر علم الطباع أن الطبع هو مجموعة الاستعدادات الوراثية التي تؤلف هيكل الإنسان العقلي (الطباع الفطرية). ولكننا نلاحظ أن الإنسان يتطور ويتغير على مرّ السنوات ولا يبقى على حاله. لذلك يميز علماء الطباع ما بين الفطري (الطبع) والمكتسب (الشخصية).

والواقع أن الطبع يمثل الركائز الأساسية (العنصر الثابت) التي تتكوّن منها الشخصية وتتطور لبناء إنسان بكل ما للكلمة من معنى. وبهذا يمكننا مقارنة الطبع بالمادة (الثابتة)، والشخصية بالشكل أو الهيئة (المتحوّلة).

أحياناً، تعتبر هذه الكلمة حالة ناتجة عن تأثير الحياة فينا وعلينا فيقول بعضهم «ذاك طبعه معقول».. كما تُستعمل كلمة طِباع لتقويم أحدهم فتقولون عن هذا إنه «سيئ الطباع» وعن ذاك إنه «حَسَن الطباع» لكن هذا الحكم لا يكون موضوعياً.

والحقيقة أن هذا الرأي يتلاءم مع مدى انسجامكم والشخص، وأسلوبكم الخاص في تقويم الأمور. وهذا لا يعني أن رأيكم هذا خاطئ، ذلك أنه لا يتلاءم إلا مع حقيقة واحدة هي تلك التي تؤمنون «أنتم» بها.

ومما سبق نستنتج أن الطريقة التي من خلالها نميل إلى تعريف كلمة «طِباع» بعيدة كل البُعد من أن تشكل قاعدة للبحث العلمي لما فيها من ذاتية ولابتعادها عن الموضوعية.

لذلك، يقترح علم الطباع طريقة أخرى عقلانية في التصنيف مبنية على وقائع موضوعية مستقلة عن أي حكم أخلاقي أو فكري. وبحسب علم الطباع ليس هناك طبع جيد وآخر سيئ، وإنما هناك طباع مختلفة يستطع كل واحد منها أن يتطور ويغتني تبعاً لاستعداداته، بالتبادل مع الآخر.

علم الطباع في التاريخ الحديث

اقترح أبقراط (370-460 ق.م) تصنيفاً للأمزجة وفقاً لنظرية الأخلاط. فكانت أخلاط جسم الإنسان الأربعة: الدم، اللنفا، المرّة الصفراء، المرّة السوداء؛ تقابلها الطباع الأربعة: الدموي، اللنفاوي (البلغمي)، الصفراوي، والسوداوي، وذلك تبعاً للمزاج الطاغي لدى الشخص.

لكن العصر الحديث هو الذي وضع الأنظمة الكبرى للطباع، فهناك عدة طرق لتحليل الطبع ووصفه: فبعضها يحلل الطبع عبر تكوين الإنسان الجسماني، أما بعضها الآخر فيستند إلى مراقبة

التصرفات الناتجة عن تاريخ الفرد. غير أن علم الطباع المعروف هو ذلك المُتأتّي من المدرسة الهولندية.

حقّق أول إحصاء مهم عن «أنواع الطباع» أستاذان هولنديان في جامعة غرونينغ: أحدهما اختصاصي في علم النفس يُدعى جيرار هِمنز، الذي خصّص الجزء الأكبر لهذه الدراسة، والآخر طبيب اختصاصي في الأمراض النفسية اسمه إينو د. ويرسما. تناولت دراستهما فرز وتحليل نحو 2523 اختباراً نشرت ما بين سنة 1906 و 1909، وشكّلت أحد مناهل المعلومات الأساسية المتعلقة بعلم الطباع الذي نعرفه اليوم.

رصد العالمان ثلاثة عناصر أساسية: وهي الانفعالية، الحيوية، والوقع. وقد لعب الفرنسي رنيه لوسين، الفيلسوف والأستاذ الشهير، دوراً مهماً، إذ رفع من شأن مادة علم الطباع عندما طوّر مفهومها بصورة ملفتة، ونشر كتاباً بعنوان «مقالة في علم الطباع» عام 1945.

تُعرف هذه الطريقة اليوم تحت اسم «علم طباع هيمنز - لوسين» أو علم الطباع اللوسيني الواسع الانتشار في البلدان اللاتينية. كما تُعرف أيضاً بـ «المدرسة الفرنسية -الهولندية في علم الطباع».

وقد ساهم إلى جانب رينيه لوسين غاستون بيرجيه، الفيلسوف والأستاذ ومدير التعليم العالي في جامعة إيكس مارسيي في تطوير هذا العلم، مضيفاً إلى العوامل الأساسية عوامل أخرى هي «العوامل المكملة» و «عوامل الاستعداد».

العوامل الأساسية:

* الانفعالية.

* الحيوية.

* الوقع (الفطرية - الترصنية).

العوامل المكملة:

* اتساع حقل الوعي.

* القطبية (مريخ - زهرة).

عوامل الاستعداد:

* النهم.

* الاهتمامات الحسية.

* الحنان.

* الشغف الفكري.

ويجدر بنا ذكر روجيه موشييلي، الاختصاصي في علم النفس والطبيب، وهو من مواليد كورسيكا عام 1919، الذي ساهم في إغناء البحث المتعلق ب «الاستعداد» بإدخاله إليه مفهوم «الاجتماعية».

أولاً: العوامل الأساسية

1- الانفعالية

تعريفه: الانفعال هو كمية الطاقة العصبية التي يتمتع بها الفرد. يسهل على الانفعالي التخلص من هذه الطاقة ويتم ذلك عبر الاضطرابات الوظائفية في الجسد. ولكن النتائج تختلف وفقاً لشدة الانفعال المقصود (تسارع نبضات القلب، احمرار الوجه، تعرّق اليدين.. الخ).

خصائصه: ليس من الضروري اللجوء إلى كاشف الكذب للتعرف إلى الانفعالي. فهو يعرف نفسه،حسب لوسين، ويعترف بسهولة أنه يثور لأتفه الأمور.

إذن، ردّات فعل الانفعالي تفوق أسبابها بأشواط وقد يكون مصدر هذه الأسباب: خارجياً (وقائع أو أحداث يواجهها الفرد)، أو داخلياً (أفكار أو مشاعر خاصة بالفرد). ويتمتع الشخص غير الانفعالي بطاقة عصبية متدنية. فهو عادةً هادئ، رصين، صبور، ذو مزاج ثابت وموضوعي.

والانفعالية كما يراها رينيه لوسين: «هي استعداد للاضطراب والتزعزع حيال أحداث تافهة. أما الإنسان البارد، فهو الذي لا يحرك ساكناً أمام بعض الأحداث التي تستثير أغلب الناس بتهديداتها أو إغراءاتها. وإذ يهرب الانفعالي أو «يفرح» فإن البارد يأخذ بالتفكير فيما حصل. والانفعاليون يعرفون ذلك جيداً، يقول موري دو غيران في مذكراته «يا لحدة آلامي بسبب أمور تافهة». أما سقراط فمعروف بلا مبالاته حيال الأخطار والملذات. لذلك فإن الأول انفعالي والآخر غير انفعالي».

تأثير الانفعال في الحياة النفسية: الانفعال طاقة قد تنطلق بشكل متشتت (مثلاً بآثار نفسية جسمية تسببها عاطفة آنية). كما يمكن أن يكون مصدر أفعال موجّهة كي تصب في هدف معين. في هذه الحال، سوف ينمي الانفعال الحياة الفنية. ويتمتع الانفعالي بخيال حسي وذكاء حدسي فائقين.

أما غير الانفعالي، فهو على العكس يتمتع برباطة الجأش، وهو أكثر موضوعية ويتميز بقدرة أكبر على التجريد.

صفات الانفعالي: سريع الإثارة، سريع الانفعال، ذاتي، غير صبور، ذو مزاج متقلب، قلق، خيالي.

الانفعالية والحساسية:

يبدو من الضروري أن نشير إلى الفروق الصغيرة بين الانفعالية والحساسية، فقد يكون شخص ما «حساساً» دون أن يكون «انفعالياً».

فالانفعال مرتبط بالجهاز العصبي الخاص بالغدد الصماء الموجودة في الدماغ المتوسط. وعندما يلتقط الدماغ تأثيراً معيناً تسري آثاره في الجسد بواسطة الجهاز العصبي الإنباتي. في هذا الوقت، وحسب الشخص، سوف يُترجم الانفعال بطريقة لا يمكن السيطرة عليها، إما عبر تسارع الحركات (الإثارة)، أو عبر الشعور بالشلل أو الجمود (الكبت).

أما الإحساس هو فقط نوع من المعرفة. وأما طريقة التعامل مع هذه المعرفة فهي التي ستحدد الانفعال. والانفعال في الواقع هو نوع من التعبير، لذلك فإن إحساساً ما قد لا يؤدي إلى الانفعال.

ونستنتج من هذا أن الانفعالي حساس بالتأكيد، أما الحساس فليس بالضرورة انفعالياً.

وإذا قلنا أن الإحساس يتولى التقاط المعلومات والانفعال يتولى نقلها فإن التأثر هو الهدف المقصود الوصول إليه. وهذا الهدف قد يكون:

متجهاً نحو الذات: مما يعطيه معنى المجهول (حالة صحية، هموم).

متجهاً نحو الآخرين: مما يعطيه معنى الفعل (أحد أو شيء).

ولا يجوز الخلط بين الانفعال والتأثر. إن شخصاً (رجلاً أو امرأة) غير انفعالي قد يكون شديد التأثر وقوي الإحساس ومرهفاً ولكنه لا ينفعل بسهولة. فمثل هذا الشخص يتمتع بالهدوء ولا يمكن إخافته أو إقلاقه بسهولة ولا حمله على الانفعال، غير أنه في الوقت عينه يشعر بالحنان والحزن والألم المعنوي والشفقة، أي أنه يمتلك قلباً كبيراً.

في المقابل، قد نجد شخص انفعالي (سريع الغضب، غير صبور، عصبي، حساس..) ولكنه قاسي القلب جاف العاطفة متصلب الرأي.

فالإحساس هو فقط نوع من المعرفة. وأما طريقة التعامل مع هذه المعرفة فهي التي ستحدد الانفعال. والانفعال في الواقع هو نوع من التعبير، لذلك فإن إحساساً ما قد لا يؤدي إلى الانفعال.

هل أنت انفعالي أم غير انفعالي؟

فيما يلي مجموعة من العبارات المتناقضة بعض الشيء. ضع إشارة على العبارات (أ) أو (ب) التي تبدو أكثر انطباقاً على شخصيتك.

1 (أ) أهتم كثيراً لجميع الأمور وحتى لأمور تافهة أعرف أنها بلا أهمية، أو لا تعنيني مباشرة.

(ب) أضع مسافة كافية بيني وبين الأحداث بوجه عام؛ ولا أشعر بالتأثر إلا عندما يكون الأمر هاماً أو خطيراً.

2 (أ) أغضب من الظلم، حتى لو لم أكن معنياً.

(ب) أميل إلى تقبل الأشياء كما هي، حتى عندما يغيظني ذلك شخصياً.

3 (أ) أنا شديد الحساسية. ولا أستطيع تحمل الانتقادات حتى ولو كنت أعرف أنها وجيهة.

(ب) أتقبل الانتقادات، خصوصاً عندما تكون بنّاءة.

4 (أ) يميل لوني إلى الشحوب أو إلى الاحمرار عندما أتعرض للمضايقة.

(ب) لا أضطرب بسهولة، حتى عندما أكون في وضع صعب بعض الشيء.

5 (أ) غالباً ما يقال لي بأنني أتكلم بصوت مرتفع.

(ب) أتكلم على الدوام تقريباً بطريقة هادئة ومتزنة.

6 (أ) أشعر دائماً بالقلق الشديد أمام التغيرات (المدرسة، العمل، الانتقال إلى مسكن آخر.. الخ).

(ب) أشعر بفراغ الصبر شوقاً إلى التغيير.

7 (أ) كثيراً ما يتغير مزاجي دون سبب ظاهر.

(ب) يميل مزاجي في معظم الأوقات إلى البقاء على حاله.

8 (أ) غالباً ما أشعر بالقلق لأمور لا أهمية لها.

(ب) نادراً ما أشعر بالقلق.

9 (أ) حدث لي كثيراً أن شُلّت حركتي من شدة الانفعال.

(ب) نادراً ما تمنعني انفعالاتي من التصرف أو من الكلام.

10 (أ) غالباً ما أشعر بأنني تعس بائس.

(ب) أنا بوجه عام راضٍ بنصيبي من الحياة.

احسب ما حصلت عليه من إجابات من الفئة (أ) ومن الفئة (ب). إذا كانت أكثرية الإجابات من الفئة (أ) فأنت «انفعالي». أما إذا كانت من الفئة «ب»، فأنت «غير انفعالي».

2- الحيوية

تعريفها: الحيوية هي كمية الطاقة العضوية التي يتمتع بها الفرد. تستعمل هذه الطاقة دائماً في تحقيق أفعال غالباً ما تكون مثمرة، أما الإنسان اللاحيوي فيمتلك مخزوناً ضعيفاً من الطاقة العضوية. والحيوية بحسب علم الطباع ليست الأفعال المحمومة أو التقلب الناتج عن الانفعالية، بل الاستعداد الطبيعي العميق والخلقي الذي يدفع بالإنسان إلى التصرف.

خصائصها: المعيار الوحيد لتقدير الحيوية هو طريقة تصرّف الفرد أمام العقبات. فالشخص الحيوي هو الذي تقوّي المصاعب من عزيمته وتدفعه إلى المواجهة، أما غير الحيوي فهو الذي تثبط عزيمته أية عقبة.

فالحيوي إذاً «هو ذلك المثابر، وفي بعض الحالات قد تكون العقبة سبباً لاهتمامه بأمر محدد، ما كان ليهتم به لولا تلك العقبة». وعموماً يتصرف الحيوي بصورة طبيعية، فيبدو مستريحاً في تصرفاته وقادراً على استعادة طاقاته العضوية بسرعة بعد المجهود. إنه يبحث دائماً عن الحركة.

أما غير الحيوي فيتصرف بصعوبة، وسرعان ما يستولي عليه التعب، وهو غير قادر على استعادة طاقته بسرعة. إن اللاحيوي ينفعل أكثر مما يتصرف.

والحيوية كما يراها لوسين أن الإنسان قد يُجهد نفسه لسببين مختلفين، أولهما الانفعالية، والآخر الحيوية. وفي الحالتين سوف يبدو للوهلة الأولى حيوياً. لكنه لن يكون حيوياً إذا نتجت أفعاله عن سبب خارجي فقط. فنتخيّل مثلاً رجلاً يطارده حديد ساخن أو قضيب مُشتعل، لاشك أن هذا الرجل يتقهقر ويهرب، سواء أكان حيوياً أو غير حيوي. فإذا كان هذا الشخص انفعالي فإن سلوكه سيوحي بالحيوية.

تأثير الحيوية في الحالة النفسية: الحيوية طاقة قيّمة تنشّط مجمل وظائف الطبع. إنها تشجع الاندفاع وتعطي الثقة بالنفس وتقوّي روح البحث والمغامرة. وتشجع الحيوية أيضاً البشاشة والتفاؤل على عكس اللاحيوية التي تؤدي إلى الكآبة.

صفات الحيوي: جريء، مثابر، دائم الانشغال، موضوعي، واثق، عملي.

هل أنت «حيوي» أم «غير حيوي» ؟

فيما يلي مجموعة من العبارات المتناقضة. ضع إشارة على العبارات (أ) أو (ب) التي تبدو لك أكثر انطباقاً على شخصيتك.

1 (أ) من الصعب عليّ أن أبقى بلا نشاط في ساعات فراغي؛ فأنا أحتاج على الدوام إلى الانشغال بعمل ما.

(ب) يمكنني أن أمضي ساعات طويلة بلا أي نشاط، حيث أحلم وأطالع وأسمع الراديو وأشاهد التلفاز.

2 (أ) لا مشكلة لدي في تنفيذ ما قررت القيام بتنفيذه، فأنا لا أنتظر قبل الشروع بالعمل.

(ب) غالباً ما يصعب عليّ تجسيد أفكار والانتقال إلى التنفيذ، حتى ولو كنت قد اتخذت قراري.

3 (أ) أشعر بالاندفاع عندما تعترضني الصعوبات أو عندما يكون علي أن أبذل جهدي.

(ب) أميل بسهولة إلى الإحساس بالوهن عندما تعترضني الصعوبات، أو عندما يكون عليّ أن أبذل جهداً زائداً.

4 (أ) أفضل أن أتحرّك وأن أضع المشاريع وأن أهيئ للمستقبل.

(ب) يحلو لي أن أتأمل فيما كانت عليه حياتي أو فيما ستصير إليه.

5 (أ) عندما يكون عليّ القيام بشيء ما، فإنني أقوم به على الفور.

(ب) أميل في الغالب إلى تأجيل الأمور إلى الغد.

6 (أ) أسرع دائماً باتخاذ قراري، حتى في الأوضاع الصعبة.

(ب) غالباً ما أجد صعوبة في اتخاذ القرارات، حتى فيما يتعلق بالأمور البسيطة.

7 (أ) أميل إلى كثرة الحركة، ويصعب عليّ البقاء في مكاني.

(ب) أميل إلى الهدوء، ولا أحتاج إلى أن أتحرك بشكل دائم.

8 (أ) لا أتراجع خوفاً من بذل الجهد، خاصة عندما أكون مقتنعاً بأن ذلك يمكنه أن يدفع الأمور نحو الأفضل.

(ب) أكتفي بإبقاء الأمور على حالها، إذا كان تغيير الوضع يتطلب كثيراً من العمل.

9 (أ) عندما أطلب إلى أحدهم أن يقوم بعمل ما، لا أستطيع الامتناع عن الإشراف على العمل لكي يتم بالشكل المطلوب.

(ب) عندما أكلف شخصاً أن يقوم بعمل ما، فإنني أكف عن التفكير وأعطي ذلك الشخص كامل ثقتي.

10 (أ) أشعر سريعاً بالملل عندما يكون عليّ أن أكتفي بالنظر (إلى لعبة، أو إلى مشهد ما) دون أن أفعل شيئاً.

(ب) يمكنني أن أمضي عدة ساعات في النظر إلى الآخرين وهم يقومون بعمل ما، وأجد في ذلك متعة كبيرة.

احسب ما حصلت عليه من إجابات من (أ) ومن الفئة (ب). إذا كانت أكثرية الإجابات من الفئة (أ)، فأنت «حيوي». أما إذا كانت من الفئة (ب)، فأنت «غير حيوي».

3- الوقع

تعريفه: إن الوقع «وقع التصورات» بالرغم من مظهره المُعقد، يشكّل مفهوماً سهلاً للغاية. إنه يعني السرعة التي تظهر بها ردّة فعل الفرد تجاه عوامل يواجهها ويعني أيضاً مدة ردّة الفعل هذه.

إن كلمة «تصوّرات» قد تؤدي إلى التباس يجعلنا نظن أن هذا المفهوم مرتبط بدرجة ذكاء الفرد أو ثقافته، علماً أن الحالة ليست من هذا القبيل. لذلك وبقصد التبسيط سوف نعتمد كلمة «الوقع أو التأثير» مجردة.

يمكننا تشبيه الوقع بنابض نضغطه على دفعات متتالية إلى أن تؤدي حركة خاطئة إلى انفراجه بصورة فجائية. إذن، عندما نتلقى الضربات (الانطباعات) تأتي ردة فعلنا بأشكال ودرجات مختلفة. ووفقاً لردة فعل الشخص، يمكننا التحدث عن وقع سريع (فطري) إذا كانت ردة الفعل فورية (ينفرج النابض فوراً)، أو عن وقع بطيء (ترصني) إذا أتت ردة الفعل بعد فترة طويلة (ينفرج النابض لاحقاً).

أ) الوقع الفطري (السريع التأثر): تظهر على بعض الأشخاص ردّة فعل فورية عند مواجهتهم أمراً محزناً أو مفرحاً، هذا النمط من الأشخاص يسمى في علم الطبع النمط الفطري أو البدائي. والشخص في هذه الحالة يستجيب بسرعة، أي أن ردة فعله تأتي في اللحظات الأولى. أما الانفعال فلا يدوم، بل يُنسى بسرعة.

تأثير الفطرية في الحياة النفسية: يفضّل الشخص الفطري العيش في اللحظة الراهنة دون التفكير في المستقبل. وهذا الأمر يساعد في انفتاحه على الآخرين، لكنه يؤدي إلى عدم الاستقرار في عواطف الشخص وعلاقاته. فالفطري توّاق دائماً إلى التغيير ويحب المفاجآت، كما يمكن إرضاؤه بسرعة وتزول أحقاده بالمصالحة. وهو سريع الاندماج في الأوضاع المختلفة، ولديه القدرة على التأقلم مع المتغيرات حتى غير المنتظرة، بليونة ومرونة. غير أن شدة إحساسه بتقلبات بيئته قد تؤدي به إلى حال من اللااستقرار. ذلك كله يجب ألا أن يدفعنا إلى الخلط بين النموذج الفطري والنموذج الانفعالي.

صفات الفطري: مندفع، غير مستقر، لجوج (غير صبور)، يرضى بسرعة، غير حقود، قابل للتأثر.

ب) الوقع الترصّني (البطيء التأثر): يعتبر هذا الشخص أكثر اتزاناً في ردات فعله من الشخص الفطري (السريع التأثر). يستطيع البقاء لفترة طويلة تحت تأثير انطباع معين، فتتراكم الأحداث عنده قبل أن تظهر ردة فعله. هذا الميل إلى الانفعال بعد فوات الأوان يتلاءم في علم الطباع مع الفئة التي سنتكلم عنها هنا.

نطلق عليه في هذه الحالة النموذج الترصني، أي الذي تظهر ردة فعله في وقت لاحق فيبقى انفعاله ولا ينساه بسهولة.

تأثير الترصّنية في الحياة النفسية: يهتم هذا الشخص بنتائج أفعاله؛ يفضل التفكير قبل التصرف. يحتفظ لمدة طويلة بذكرى انطباع معين، ويظل مرتبطاً بذكرياته القديمة، لذلك لا يمكن أن يرضى بسهولة. وعلى عكس الشخص الفطري هو شخص حقود. بالمقابل هو مخلص ومستقر في عواطفه

وصداقاته. ويحتاج إلى الاستقرار ويشعر بالأمان في الرتابة. يوصف عادة الترصني بأنه «جاد»، طبيعته حذرة، ويميل إلى الانطواء على ذاته.

صفات الترصّني: رزين، منظّم، حقود، مستقر، حذر، رتيب.

هل أنت «فطري» أم «ترصّني» ؟

فيما يلي مجموعة من العبارات المختلفة. ضع إشارة (أ) أو (ب) على العبارات التي تبدو لك الأكثر تطابقاً مع شخصيتك.

1 (أ) أهتم دائماً بنتائج أفعالي على المدى البعيد.

(ب) أهتم أولاً بالنتائج المباشرة.

2 (أ) عندما أسافر لقضاء العطلة، أحاول أن أستبق الأمور وأن أقوم بتنظيم كل شيء سلفاً.

(ب) أعتمد كثيراً على ما توحي لي به اللحظة.

3 (أ) أسعى في حياتي إلى أن أكون متوافقاً مع مبادئي.

(ب) أفضل التكيّف مع الظروف.

4 (أ) أنهي دائماً ما أبدأ بعمله.

(ب) أميل إلى عدم إنجاز الأشياء.

5 (أ) أنا ثابت جداً في مشاعر التعاطف التي أكنّها للآخرين، وأتعامل دائماً مع الأشخاص ذاتهم.

(ب) غالباً ما أغيّر أصدقائي وأبدّل الوسط الذي أعيش فيه.

6 (أ) بعد مشاجرة ما، أجد صعوبة في التصرف وكأن شيئاً لم يكن، وفي النسيان والصفح؛ فأنا بالأحرى شخص حقود.

(ب) أصالح بسهولة ثم أنسى بالكامل؛ فأنا لست حقوداً.

7 (أ) لي عاداتي التي أتمسك بها؛ فأنا لا أحب المفاجآت ولا أحب أن أجد نفسي مضطراً إلى تغيير برنامجي أو تقسيم أوقاتي.

(ب) أكره كل ما هو رتيب ومقرر سلفاً؛ فأنا أحب المفاجآت.

8 (أ) أحتاج إلى أن أعيش بشكل منتظم وأن يسود النظام حياتي.

(ب) النظام يسبب لي السأم؛ فأنا أحتاج إلى التفنن في التغيير.

9 (أ) أحب وضع الخطط واللوائح والبرامج (تقسيم الوقت والنشاطات وفترات الفراغ).

(ب) أفضل التصرف دون قاعدة واضحة ومحددة سلفاً، وذلك حسب الظروف وحسب مزاجي في اللحظة التي أعيش فيها.

10 (أ) عندي أفكار وأراء ثابتة جداً؛ فمن الصعب علي أن أغير رأيي ويتملكني العناد بسهولة.

(ب) عندي آرائي ولكنني شديد الانفتاح؛ ويمكن لطرافة فكرة ما أن تقنعني أو أن تغريني بسهولة.

احسب عدد إجاباتك من الفئة (أ) ومن الفئة (ب). فإذا كانت أكثريتها من الفئة (ب)، فأنت ذو طبع «فطري». أما إذا كانت أكثريتها من الفئة (أ)، فأنت ذو طبع «ترصّني».

الأمزجة الأربعة عند أبقراط

الطبع بشكل عام هو مجموعة من العوامل التشكلية (أي المتعلقة بالشكل) والوظائفية والنفسية، التي تتحكم مجتمعة بأفعال الأشخاص. وقد بنى أبقراط نظريته انطلاقاً من أخلاط الإنسان الأربعة: اللنفا، المرّة الصفراء، المرّة السوداء، الدم. وعندما يسيطر خلط على الأخلاط الأخرى، يولد نموذجاً من المزاج الخاص.

إن نظرة أبقراط الوظائفية (الفيزيولوجية) ما زالت حية قائمة وتشكل محوراً للأبحاث العلمية المتعلقة بالمحتوى الكيميائي الداخلي لجسم الإنسان.

1- المزاج اللنفاوي (البارد): يتسم باللامبالاة. وهو بطيء، هادئ، وحالم. في نموذجية هيمنز - لوسين، لا يتوافق اللنفاوي مع هذا الوصف لأنه بحسب هيمنز شخص حيوي.

إن أقرب طبع إلى اللنفاوي (البارد) عند أبقراط هو الضعيف عند هيمنز (والضعيف عند هيمنز شخص غير حيوي، غير انفعالي، فطري).

2- الصفراوي (الغضوب): إنه شخص نشيط، مفعم بالحيوية، يتمتع بإرادة كبيرة. والغضوب عند أبقراط هو قائد، وجهه مربع، مفتول العضلات قوي. أما في تصنيف هيمنز - لوسين، فالغضوب شخص انفعالي، حيوي، وفطري.

3- الدموي: يتميز الدموي عند أبقراط ببشرته الوردية وبعضلاته القوية، وبمظهره الرياضي. إنه حاد الطبع، سريع الغضب.

أما في مفهوم هيمنز - لوسين، فالدموي شخص غير انفعالي، حيوي، وفطري. ليس وجهه أحمر بصورة مطلقة ولا يميل إلى «الفورات الدموية» التي تصفها نموذجية أبقراط.

4- السوداوي (العصبي): صاحب هذا المزاج سريع الإثارة، غير مستقر، متشائم، حقود، وحيد. من ناحية الشكل تبدو عضلاته ضعيفة النمو، بشرته داكنة، ووجه مثلث مستدق عند الأسفل، نظراته تميل إلى الحزن.

يتوافق هذا الوصف في خطوطه العريضة مع التحديد الذي أعطته نظرية هيمنز - لوسين للعصبي حيث اعتبرته انفعالي غير حيوي، وفطري.

ما هو طبعك؟

إن اجتماع العوامل الثلاثة الأساسية: الانفعالية، والحيوية، والوقع، يعطي ثمانية أنواع من الطباع. ولكن يجب الانتباه إلى أن المعنى الشائع المُعطى عادةً لبعض الأنواع لا يتلاءم بالضرورة مع تعريفها في مادة علم الطباع. مثلاً الغضوب ليس شخصاً سيئ الطبع نزقاً.

1- الغضوب

(انفعالي - حيوي - فطري)

إنه أكثر الطباع تجسيداً لحب الحياة، والمودة، والدماثة. والغضب الذي يجتاحه ليس إلا انفعاله المتذبذب المقترن بفطريته التي تدفعه للتعبير عن أفكاره بلا تردد وللانفجار بعنف أحياناً وبعدما ينتهي غضبه، يأتي الهدوء بعد العاصفة، وبعده الشمس التي تضيء حب الحياة لدى «عاشقها».

إن طاقة الغضوب الحيوي مهمة جداً، فالغضوب يتمتع بطاقات عصبية وعضوية (انفعالية - حيوية) هامة مما يعطيه حيوية أكيدة. لكن (انفعالية - فطرية) قد تجعلانه يبدد عمله. لكن هذا الأمر لا يؤثر في الغضوب الذي يبحث عن الحركة، والذي لا يثبط همّته بسهولة أمام العواقب.

الحياة الاجتماعية والعاطفية: يحب الغضوب العلاقات والاجتماعات بين الأصدقاء، إنه منفتح ودافئ، بكلمة واحدة إنه اجتماعي. يتسم هذا الطبع بالانفتاح الاجتماعي وبالدفء الإنساني. وكما يقول لوسين: «بالنسبة للآخرين، المجتمع ضرورة، أما بالنسبة له فالمجتمع حاجة وبالتالي لذة. إنه أكثر الطباع انفتاحاً ووضوحاً». ولكن فطريته تدفعه للبحث عن أحاسيس جديدة، وعن تسليات جديدة، وهذا يجعله يبدل غالباً ارتباطاته. كذلك فإن اجتماع (انفعالية - فطرية) يشجع نزوعه إلى المزاج المتقلب. لكن مودته تجعله محبوباً، وهو كريم وليس حقوداً.

فن الخطابة: إن استعدادات الغضوب الطباعية تجعله خطيباً منذ الولادة. على أي حال فإن أعلاماً تاريخية تشهد على هذا الأمر. إنه «قائد»، يحب الجموع والشعبية.

الذكاء والتنفيذ: يجب أن نذكر هنا أن علم الطباع لا يزعم أنه قادر على تقويم مستوى ذكاء أي طبع معين من بين الطباع. لكننا سنصادف في كل فئة من الطباع طباعاً تتسم «بالذكاء الحاد» الذي يميزها عن غيرها. تجعل ميزة «الذكاء» الغضوب بطلاً فإذا ما حذفنا هذا الاستعداد، وخفّفنا من الذكاء، فسيميل الغضب إلى بعثرة عمله، وإلى التفريط بطاقته الغنية يميناً ويساراً. ولكن في معظم الحالات، يتمتع الغضوب بفكر حاد وعملي، وقدرة على الارتجال في الحالات الطارئة.

حاجاته الحياتية المهمة: تنبثق من الغضوب قوة حيوية مهمة يسببها اجتماع (انفعالية - حيوية). وتتجلى من خلال الفطرية طاقة تجعله يبحث عن إرضاء حاجات عديدة. إنه يحب الحياة، يتمتع بقوة جنسية.

عمله المجاني: يتمتع الغضوب بطاقة زائدة، تدفعه انفعاليته إلى الاندفاع وتترجم حيويته الفطرية فوراً هذا الاندفاع بالعمل. إذاً هو يحب الحركة، يبحث عن الحركة حباً في الحركة لا سعياً إلى النتيجة المرجوّة.

ولنضف إلى ذلك البدائية التي تؤدي إلى التصرف بنفاد صبر وبتسرّع، كما نجد لدى الغضوب سلسلة أفعال مبعثرة حيث لا يكون الهدف النهائي الدافع الفعلي، بل نشوة الحركة التي يمكن مقارنتها بلعبة يسعى من خلالها إلى استنفاد قواه الجسدية.

عملياً يحب الغضوب الحركة، إنه شخص كثير الحركة، دائم الانشغال ويحتاج لمجال واسع من أجل ذلك.

يمكننا من ناحية معينة مقارنة حياة الغضوب بقصة. من جهة، من خلال ميله إلى الطبع الرومانسي والمغامر الذي يثير وظائف الانفعال والفطرية لديه. من جهة أخرى، ليس هناك سوى خطوة واحدة بين المغامرة الخيالية والمغامرة الفعلية يجتازها الغضوب مستلهماً خياله الذي يؤجج حركته واندفاعه.

حياته المهنية: إن طاقته الحيوية وإرادته تجعلانه يبتهج في مهن تتطلب كثيراً من الجهد، حيث تكون قدرته على الاحتمال وحسن تدبيره ولباقته سبيلاً إلى نجاحه. قدرته على التكيف واجتماعيته يتيحان له الانخراط بسهولة في فريق عمل يعرف كيف يبعث فيه الحركة. يستطيع الغضوب أن يوظف كفاءاته في التجارة والفنون التشكيلية والصحافة.

مخاطر طباعه: إذا زادت قوة بعض العناصر الطباعية في معادلة (انفعالي - حيوي - فطري) تظهر في سلوك الغضوب الملامح التالية: إنجاز الأعمال على غير ما يجب، تشتت الجهد، تبديد الطاقة، البحث عن كل ما هو سهل، قسوة فائقة.

أنواع الغضوب

أ) الغضوب الشرس: عندما تقل نسبة الانفعالية، نستنتج أن هذا النوع من الغضوب أقرب إلى الدموي (غير انفعالي - حيوي - فطري). سنطلق عليه «شبه الدموي» أو «الشرس». الذي يقترب من الدموي بواقعيته وباهتمامه بالعلوم.

ب) الغضوب الحماسي: عندما تخف الحيوية، نستنتج أن هذا النوع من الغضوب يقترب من العصبي (انفعالي - غير حيوي - فطري). وعليه سنطلق تسمية «الغضوب شبه العصبي» أو «الحماسي» الذي تجتذبه النشاطات التي تتطلب مخيلة وإبداعاً أكثر مما تجتذبه الواقعية.

الغضوب القائد: عندما تسيطر الحيوية نصادف قادة حقيقيين أو خطباء سياسيين يمكنهم جرف العامة. إنما ليس السبب أفكارهم الفريدة، بل طاقتهم المعدية التي ينقلونها إلى الآخرين.

الغضوب المحض: عندما تسيطر الانفعالية الفطرية، يزداد عدم الاستقرار: فيغدو تواقاً إلى المغامرة لا بل متشرداً، ويصبح سطحياً في عواطفه ويتهاون في المسائل الأخلاقية. يصعب على هذا النوع من فروع الغضوب الإخلاص العاطفي. إنه انتهازي.

الولد الغضوب: لا ملل مع الولد الغضوب، فهو ينضح بالحيوية، لا يستطيع أن يبقى في مكانه. ثرثار مفعم بالحيوية، ويلفت الأنظار في صفه بسرعة ولو بالمشاجرة إذا كان ذكراً. ولتغذية هذا المخزون من الطاقة، سيظهر الطفل الغضوب شراهة لافتة. مع أنه لا يتحمل القيود، فإنه منفتح للغاية ولديه فضول كبير. يحل بلوغه باكراً وكذلك حياته الجنسية. إنه صريح ولا يوارب أبداً، وطبيعته فرحة ومنفتحة.

ميزات الغضوب: روح المبادرة، ميّال إلى المشاجرة والعراك، متفائل بحب الحياة، صريح وغير متحفظ، دائم الانشغال، ميّال إلى التشتت، نشط في علاقته، اجتماعي، قوي العضلات، منفتح.

2- الشغوف

(انفعالي - حيوي - ترصّني)

إن الانفعال لدى الشغوف يدفع بصاحبه على الأحلام ورسم الأمنيات، أما الترصّنية لديه فتسمح له بتحقيق رغباته عن طريق التخطيط لها على المدى الطويل؛ وأما الحيوية فتسيّر كل شيء وتعطي للشغوف الطاقة اللازمة لتحقيقها فعلاً، بفضل ميله الطبيعي إلى العمل.

طموحاته: يعتبر الشغوف أن الحياة معركة يجب خوضها وربحها، ولعل ما يدفع طموحه قدماً هي انفعاليته الشديدة التي تقوده إلى تحقيق رغباته بمؤازرة الحيوية. هو متعطش للمسؤولية يهتم كثيراً بنجاحه على الصعيد الاجتماعي. يحب السلطة والقيادة، كما يعبّر عن ذلك نابليون بقوله: «عشيقتي الحقيقية هي السلطة». لذلك فإن كل طاقته تجنده لتحقيق طموحاته المهنية وعزّة نفسه ورغباته ومكانته في المجتمع.

كبريائه: لن يتردد الشغوف في عرض كل المظاهر المادية التي تثبت نجاحه، كسيارته الفخمة ومنزله المُترف، وكلها دلائل تشبع كبرياءه وتشهد على إفراطه في الترف وعلى ذوقه الرفيع تجاه الأشياء الجميلة وهذا ما يتلاءم مع طباعه.

قوة إرادته: إن إرادة الشغوف لا تتزعزع، حتى حيال القريبين منه الذين قد يعيّرونه بقسوته. لا جدوى من إرغام الشغوف الذي قد قرر مسبقاً ماذا سيفعل لأن ردة فعله ستكون قوية ومعارضة، وسوف يفعل ما بوسعه لإزاحة العوائق التي تعترض طريقه.. إلى حد التضحية ببعض ما هو متعلق به إذا كان يعيق أهدافه.

تمنع ترصّنيته انتصار حبه على حساب طموحاته. ولكن هذه الترصّنية تمنحه انضباطاً كبيراً، وقدرة عظيمة على التركيز.

إخلاصه: يتميز الشغوف باحترامه القيم الأخلاقية فهو شديد التعلق بالمبادئ والقيم. إنه نزيه، شريف، يطبّق أفعاله على أقواله.

ترصّنيته تجعله قادراً على الاحتفاظ لمدة طويلة بذكرياته السيئة أو الجميلة. وتظل هذه الذكريات محفورة في رأسه كما لو كانت في الرخام. وهو بالنسبة إلى أنواع الطباع الأخرى الثمانية، الأكثر «تعلقاً» بذكرياته (كما الطبع العاطفي). وبما أنه لا يستطيع التخلي عنها، فهو مخلص. فأصدقاؤه وعواطفه لا يتغيرون.

حياته الاجتماعية: قد يؤدي انفعال الشغوف في البداية إلى زعزعة انفتاحه على الآخرين ولكن ترصّنيته تكبح حماسته. إن انفتاحه على الآخرين هو اختياري، ويكشف عن شكل من أشكال الكبت. وترصّنيته تميل إلى تمويه انفعاليته التي قد تعتبر ضعفاً، ولكن بالنسبة للقريبين منه ولمن يحبهم ومن هم في خدمته، تخبئ هذه القسوة الظاهرة طبيعة طيبة وحنونة وكريمة.

وكما يقول لوسين: إن الشغوف «هو عائلي للغاية يحمي زوجته وأولاده وأهله وبعض أصدقائه، لكنه ينتظر منهم أن يخضعوا لإرادته».

حياته المهنية: الاستقرار العامة لدى الشغوف يجعله مستقراً في عمله، وغالباً ما يكون موهوباً يكرّس حياته لتلك الموهبة. إنه متطلب حيال نفسه وحيال الآخرين ويعرف كيف يُظهر سلطته. كما

يُعرف بكفاءته وبضميره المهني الأمر الذي يخوّله شغل مناصب مسؤولة، وغالباً ما يمارس المهن الحرّة.

مخاطر طباعه: عندما تكون بعض ميوله مفرطة بالنسبة إلى العناصر (انفعالية - حيوية - ترصّنية) المكونة لطبعه، قد تصبح مميزاته هي التالية: العدائية والقسوة الفائقة، التعصّب، التقشّف، تصلب الرأي بشكل مرضي، التصرف بشكل ذهان هذياني.

أنواع الشغف

يمكننا تمييز بعض النماذج وفقاً لمدى سيطرة أحد العناصر (انفعالية - حيوية - ترصّنية) على صيغة الشخص الطباعية. وبهذا نحصل على فروع من الشغف.

أ) الشغوف القلق: مهما كان نوع الطبع موضوع البحث، فإن الإفراط في الانفعال يقرّب الشخص دائماً من الطبع العصبي. يكفي أن تكون وظيفة الترصن (بطء الانفعال) ضئيلة لدى الشغوف (قريبة من الفطرية «سرعة الانفعال») حتى نستنتج أن طبعه يقترب من طبع العصبي الذي هو (انفعالي - غير حيوي - فطري). ونطلق على من هو على هذه الحال اسم «الشغوف القريب من العصبي» أو القلق».

تتميز حياة هذا القلِق لفترتين مختلفتين. فخلال شبابه، يهتم بالفن وبالحياة الاجتماعية وبالملذات كما العصبي. بعد ذلك بفترة، يسأم ويكتشف فكرة مثالية يصر على نشرها والدفاع عنها بشراسة حماسية.

من النماذج التي ذكرها لوسين: «بعدما تابع نيتشه تعاليم شوبينهاور، وجد أن مهمته تكمن في الشعر والتبشير بالإنسان الكامل. أما تولستوي فقد تخلى عن حياته كأديب للالتحاق بالتيار المسيحي الذي يرفض الرضوخ للشر وأنهى حياته بكتابة أشعار أخلاقية».

ب) الشغوف المتأمل: عندما تخف الحيوية، نلاحظ أن هذا الشغوف يقترب من العاطفي (انفعالي - غير حيوي - ترصّني). على هذا سنطلق عليه تسمية «الشغوف القريب من العاطفي أو المتأمّل». يؤدي اجتماع العنصرين (انفعالية - غير حيوية) بالشغوف إلى الخلق الفني. ويتشاطر مع العاطفي بنقاط معينة، لكن حيويته تفوق هذا الأخير ما يجعله يحقق أعمالاً هامة. وبما أنهم شبه عاطفيين، فإنهم يتمتعون بقدرات العناصر (انفعالية - ترصنية) المضاعفة التي تعطيهم في الوقت عينه ذكاء الحياة الحميمة والتفكير المجرد. ولكن بفضل تمتعهم بالحيوية، فإنهم محصنون ضد الضعف، ومحصنون من انعدام الثقة بالنفس ومن الميل إلى الوقوع في الاجترار أو التردد الذي يُضعف الأشخاص المحض عاطفيين.

ج) الشغوف القاسي: عندما يطغى الترصن تستغل الخبرة المكتسبة بشكل أفضل لبناء المستقبل وتتيح رسم أهداف بعيدة المدى لكن الإفراط في التركيز على هذه الأهداف قد يؤدي بصاحبها إلى التقشف أو التعصب. ولن يفاجئنا أن نجد بين هؤلاء الأشخاص شخصيات مشهورة يبعث ذكرها الحزن في النفوس كهتلر وستالين.

د) الشغوف المتعجرف: عندما تكون الحيوية طاغية، يكون الشخص مؤهلاً للقيادة، ويكون النجاح الاجتماعي باهراً.

هـ) الولد الشغوف: يظهر عليه بعض النضج. وعلى الصعيد الاجتماعي هو ولد مجتهد، مواظب، ينال نتائج جيدة. ويميل الولد الشغوف مع أنه يمتلك نسبة مهمة من الطاقة الحيوية (انفعالي - حيوي)، إلى الهدوء والتحفظ وتساعده ترصّنيته على تنظيم صرف طاقته العالية.

يستطيع إن كان بمفرده أن يلعب بهدوء وبدون تغيرات مفاجئة في مزاجه وبدون شراسة. والواقع أن هذا الولد يميل إلى الفردية. يتروّى كثيراً عند اختيار أصدقائه الذين يختارهم بدقة. والأمر أيضاً

مشابه في اختياره ألعابه في أوقات الفراغ. ويحدد باكراً مهنته التي تعكس غالباً موهبته. وتميل طبيعته إلى الانغلاق الطفيف.

ميزات الشغوف: قدرة على العمل، مبادرة، قدرة فائقة على التنفيذ، تنظيم مميز، تطلعات بعيدة، وعي لقيمته، مثابرة مهما كان الثمن، إحساس بالقيم ورفض لما هو تافه ورديء، استعداد للتضحية في سبيل النجاح، انغلاق معتدل.

3- العصبي

(انفعالي - غير حيوي - فطري)

إن كان هناك من طبع يرفض النضج فهو العصبي. انفعاليته متذبذبة، غير حيوي، فطريته بشكل عام نشطة. باختصار، تجتمع كل العناصر لتلبسه طبعاً طفولياً وغير مستقر، ولكنه لا يفتقر إلى إراحة بال من هم حوله.

تعكس انفعاليته كمية كبيرة من الطاقة العصبية، أما عدم حيويته فتعكس كمية ضئيلة من الطاقة العضوية. واجتماع هذين العنصرين مع الفطرية يساعد في إطلاق انفعاليته بسرعة وعنف.

كثير الحركة ولكن غير حيوي: لا تدع كثرة تنقله الظاهري تخدعك فانشغالاته المختلفة لا تنم عن حيوية لأن كل تلك الحركة سطحية طائشة، تغذيها حياة داخلية مليئة بالنزوات. يكره المهمات المفروضة ولا يندفع إلا للمهمات التي تخدم مصالحه لكنها دائماً كالمد والجزر متفاوتة المستوى. ويحاول التعويض بالعودة إلى الذات والدخول في تأملات حالمة وخيالية.

حياته العاطفية: يبحث العصبي بلا توقف عن العواطف، وتؤثر فيه تأثير المخدر فهي له عوامل مثيرة يحتاج إليها ليعيش ولتنتعش حياته. يميل إلى الجنون الدوري. وهوسريع الإثارة متقلب المزاج ينتقل فوراً من التفاؤل إلى التشاؤم، ومن الفرح إلى الحزن، وفقاً للأحاسيس التي يمر بها في اللحظة الراهنة.

ليغذي حياته الداخلية بالعواطف الغنية والمتنوعة، ينجذب العصبي دائماً إلى كل جديد ومحدث وغريب حتى لو كان سقيماً. كما تشدّه القصص السوداء، المرعبة، أو أفلام الحركة، أو الأفلام الخيالية المثيرة للأحاسيس القوية.

تجعله فطريته يعيش في الحاضر، والعصبي شديد التأثر بالآخرين الذين يجرفونه إلى أساليب جديدة للتسلية. ويستسلم للتنقل العاطفي. ولهذا لا تثمر علاقاته، ولديه «رفاق» ولكن أصدقاءه قليلون.

قدرته على الإغواء: يحب العصبي الأمجاد ويبحث عما يُعلي شأنه. إنه جذاب مخيف، يعرف كيف يظهر متألقاً عندما تتيح له الظروف ذلك. تجعله انفعاليته الفطرية صاحب نظرة ثاقبة وروح مفعمة بالعواطف الطيبة، وكلها عناصر تحنّن وتسحر. في هذه الحالة يصبح جذاباً لا يقاوَم. وهو لبق في حديثه يعرف كيف يفتن الآخرين.

وهذه المؤهلات بالرغم من هشاشتها فهي تجذب إليه عاطفة الناس تارة والشفقة طوراً، لأنه في النهاية ضحية طبعه الفطري أكثر من كونه شريراً.

كذبه: الكذب من شيم العصبي. عندما يواجه موقفاً محرجاً، يكذب تلقائياً حتى يستطيع التملّص، ولكنه يفعل ذلك غالباً بطريقة رعناء. ويفسر هذه الرعونة طبعه العفوي في الحركة غير المدروسة الناتجة عن فطريته.

في الواقع إن ضعفه العاطفي الذي يبرزه عدم حيويته، لا يتيح له مواجهة الأمور كما هي. لذلك فإن الكذب بالنسبة إليه هو وسيلة غير واعية لتجميل الواقع بغية مواجهة هذا الواقع من زوايا عاطفية أفضل، وأحياناً من زوايا أكثر إثارة، إلى درجة أن العصبي يؤمن غالباً بادعاءاته.

صراعاته: الصعوبات الحياتية التي يواجهها العصبي تتأتى عن عدم قدرته على تجميع انفعاليته المفككة، وذلك لسببين:

1- افتقاره إلى الطاقة العضوية (عدم الحيوية) التي لا تعطيه القوة الضرورية لتحويل انفعاليته إلى عمل إيجابي مثمر.

2- اندفاعه المتأتي من فطريته يبعثر انفعاليته من دون أن يجعله رجلاً ثابت العزم. من هنا، يزول اندفاعه رغماً عنه ويصبح شاهداً عاجزاً على هشاشته الذاتية. ويدرك عجزه عن بذل الجهود بغية عدم الرضوخ للإغراءات ويرى الفجوة التي تبعده عما هو وعما يتمنى أن يكون.

ما هي الوسيلة التي تحرّك طاقة خاملة؟ هذه هي مشكلة حياة العصبي الذي تؤرقه انفعاليته. والحل الوحيد لديه هو اهتمامه بكل ما هو غريب وسوداوي. إن إشكالية العصبي حيال الخير والشر هي أن الخيار الثاني (الشر) هو الذي يتيح له تنشيط طاقته الحيوية الخاملة بسبب الخوف أو النفور اللذين يطلقهما الشر. لكن ذلك ليس للإضرار بالآخرين بل لتغذية وإنعاش طاقته من خلال تصورّه الخيالي للدمار.

حياه المهنية: يصعب على العصبي الاستقرار في حياة مهنية. فهو يرفض القيود والعمل الروتيني، وغالباً ما يغيّر ربّ عمله باحثاً عن أعمال تتوافق وأذواقه (الصعبة). وهو يميل إلى المهن الاجتماعية التي تخرجه من الرتابة اليومية.

على صعيد المؤهلات، خياله واسع وذكاؤه حاد وعميق, إنه إنسان دقيق، ذوّاق للجمال والجديد، مما يؤهله فعلياً لدخول مجالات الفن.

مخاطر طباعه: إنه أكثر الأنواع الطباعية المعرّضة للاضطرابات «العصبية». لذلك عندما تكون بعض ميوله زائدة في إطار المعادلة (انفعالية - غير حيوية - فطرية) التي تكوّن معادلته الطباعية، يمكن أن يتميز بالخصائص التالية: عدم استقرار اجتماعي، ميل إلى الجنوح، الانحراف والفظاظة، التشرد، الإفراط في الكسل.

أنواع الطباع العصبي

يمكن تمييز عدة أنواع من الطبع العصبي تبعاً لقوة أو طغيان أحد العناصر (انفعالية- غير حيوية - فطرية) المكوّنة لمعادلة العصبي الطباعية. كذلك ينبغي أن نأخذ بعين الاعتبار «مدى اتساع حقل الوعي» الذي يساعدنا على التمييز بين عدة نماذج طباعية متفرعة عن النموذج العصبي، وأهمها:

أ) العصبي الحزين: إذا لم تكن حيوية العصبي متدنية كثيراً وإذا كان حقل وعيه واسعاً، فإن حساسيته الانفعالية تتجه نحو الخلف والإبداع حيث يكون التعبير مائلاً إلى الحزن والكآبة.

ب) العصبي المتكبّر: إذا لم تكن حيوية العصبي متدنية كثيراً، وإذا كان حقل وعيه ضعيفاً، فسيكون هذا النموذج مأخوذاً بالجمال مهتماً بمظهره ومستخفاً بالآخرين بل متكبراً عليهم.

ج) العصبي غير النظامي: عندما يكون ضعف الحيوية شديداً، يمكن أن يجد الشخص نفسه في المخدرات والمنشطات كالمشروبات الروحية، والمخدرات... الخ. شهوانيته قوية، لكنها خيالية أكثر مما هي واقعية.

د) العصبي الفاسق: تكون عدم حيويته متدنية كثيراً وحقل وعيه واسعاً. في هذه الحالة، يعيش الفرد في الفوضى، وحياته الجنسية مزاجية، وهو غير عقلاني في خياراته، إنه مبذر ومفرط.

هـ) الولد العصبي: يلفت الأنظار بعدم استقراره ونفاد صبره. يجد صعوبة في التركيز، ضعيف الانتباه. ويميل هذا الطفل بسبب فطريته إلى الطيش.

في المدرسة هو مشتت الذهن. يفضّل اللعب والثرثرة في الصف. فهو ثرثار يميل إلى تضخيم الأمور. وهو شديد التأثر، مندفع، ميّال إلى الهروب. في المستقبل سوف يلجأ إلى الخيال الحالم.

غالباً ما يلجأ إلى الكذب حتى يتخلص من بعض المواقف الحجرة. ولا يحب القيود، ويكره بذلك الجهد إلا تجاه من يهتم به ولا يحدث ذلك إلا لوقت قصير. وفضوليته تجاه الحياة الجنسية تأتي قبل أوانها.

ميزات العصبي: غير مستقر، متناقض، مندفع، حيويته آنية، مشاريعه كبرى ولكنها لا تكتمل أبداً، مخادع، شديد التأثر، حساس للغاية، عواطفه صاخبة، نفسيته هشّة.

4- العاطفي

(انفعالي - غير حيوي - ترصّني)

النموذج العاطفي هو أول نموذج توصل إليه علماء الطباع، وهو من بين كل أنواع الطباع أوضح وأكثر النماذج ظهوراً من حيث الانفعالية المتخصصة. والعاطفي ذو الانفعالية المتخصصة شخص حساس للغاية تجاه صنف من الأحداث، وغير مبالٍ تجاه أحداث أخرى قد تكون أكثر خطورة موضوعياً.

إن كان هذا الشخص تحت وطأة حدث مرتبط بأمور تافهة إنما لها علاقة به تراه ضعيفاً كالطفل، قابلاً للإثارة كالعصبي. وإن كان تحت وطأة حادث شديد الأهمية لا علاقة له به يبدو عديم الإحساس ومن سيراه على هذه الحالة سيحكم عليه بالقسوة.

سرعة تأثره: العاطفي كالعصبي سرعان ما يهتز أمام الأحداث حتى الصغيرة منها إذا كانت مرتبطة باهتماماته. ولكن الإثارة تنتزع من العصبي ردة فعل اندفاعية، أما ترصّنية العاطفي فتتدخل لتكبح أية ردة فعل غير ناضجة أو غير ملائمة. ينجم عن ذلك أن الانفعال بدل أن يتجه نحو الخارج يتجه نحو الداخل ويلقي بثقله في أعماق الشخص. وإذا كان بعض الأمور يشكل بالنسبة للعصبي وخزة إبرة شديدة، إلا أنه يشكل بالنسبة للعاطفي جرحاً عميقاً.

وعبارة جُرح ليس فيها مبالغة، لذلك وبدل أن نقول إن العاطفي هو شخص قابل للانفعال كالعصبي، سنقول إن لديه قابلية للانجراح. همّه الوحيد هو الانشغال باتقاء الجروح التي يتلقاها من الخارج.

يبدأ بعضهم بالدفاع مُسبقاً عن تطفل مؤلم يوشك أن يحدث، فتراه يبادر بالإقفال على نفسه في غرفة محكمة الإغلاق بحيث لا يراه الجيران، حاجباً كل ما يتعلق به حتى ولو كان تافهاً، لئلا يزعجه أحد بالأسئلة، وأخيراً يعمل على إخفاء أعماله لتلافي الانتقادات، أو الملاحظات التي قد يتلقاها ممن يعيشون معه.

حياته الاجتماعية: يركز العاطفي على ذاته لذلك تراه وحيداً، فخجله وعدم ثقته بنفسه لا يهيئانه للارتباط بالآخرين بسهولة. ويختار بدقة أصدقاءه الذين هم كُثر، وعندما يحدد عواطفه تتسم بالصلابة والديمومة، لكنه يمر بفترات من الانغلاق على ذاته وينساق إلى التأمل الحالم.

يميل العاطفي إلى العيش في وحدة، خاصة أنه يكوّن فكرة عالية عن قيم هذه الدنيا، لكنه سرعان ما يشعر بالصدمة نتيجة ضعفه، وخاصة قابليته للانجراح التي تجعله يعاني من أفعال الآخرين.

انغلاقه على ذاته: إحدى ميزات العاطفي هو ميله إلى كتابة المذكرات الخاصة. ولا تحتوي هذه المذكرات ملخص حياته بل تعكس تأملاً عميقاً وحساسية شديدة، وكما يشرح لوسين، يستطيع العاطفي « أن يصبح شخصين ولو كان وحيداً «.

تردّده وقلّة اندفاعه: العاطفي هو أكثر الطباع تردداً. خلافاً للعصبي (انفعالي - غير حيوي - فطري) الذي ينفعل من اللحظة الأولى بسبب فطريته، فإن ترصنية العاطفي تكبح جماح اندفاعه الأول. وعندئذ يتحول هذا الاندفاع إلى فكرة. أما عدم حيويته فستقوده إلى الجمود، وسيتركز الشك في داخله.

هذا ما يفسر انتفاء المبادرة الذي يميز العاطفي. إنه بحاجة إلى من يحثه ويشجعه على التصرف. إنه ليس بقائد بل هو تابع، لذلك لا يستطيع هذا النوع أن يكون على رأس السلطة. وحتى لو حلم بذلك، فإنه لن يحبّذ المهمة فعلياً بسبب الممارسة التي سوف تنهِك طاقته العضوية المتدنية الحيوية (عدم الحيوية).

ميله للملل: إن اجتماع (غير حيوية - ترصّنية) لدى العاطفي، هو ميل واضح إلى الملل. إليكم ما يقوله أ. دوفيني: «الملل هو عدو الكائنات الأوحد.. الملل هو أكبر مرض في الحياة..»، «الإنسان وُلد ليعيش سئماً وليموت سئماً ذات يوم».

حياته المهنية: إن افتقاره إلى الثقة بالنفس يحدّ كثيراً من روح الإقدام لديه ولا يؤهله لتبوء مسؤوليات كبرى. طموحه أقرب إلى الأمنية منه إلى التنفيذ، لأن الفشل يقلبه رأساً على عقب، وحفاظاً منه على نفسه يفضل ألا يحاول التحدي.

أما وتيرة إنتاجه فبطيئة ولكن شريفة، وغالباً ما يتميز عمله بالجودة وينال التقدير. وينجح العاطفي دائماً في العمل الثانوي لأنه يحتاج لمن يدفعه كرئيسه الأعلى رتبة. ولكن على هذا الأخير أن يكون ليّناً ومتفهماً.

ويفضل العاطفي العمل في فريق عمل صغير لأنه يكره فريق العمل الكبير، ويبرع نظراً لمستوى ذكائه ولدرجة ثقته في نفسه في المهن الحرة (مؤهلاته نحو علم النفس والكتابة)، ويبرع أيضاً في مناصب مكتبية كأن يكون موظفاً في مكتب. وعموماً في وظائف يكون فيها منفّذاً.

مخاطر طباعه: إنه أكثر الطباع عرضة للاضطرابات الفكرية. عندما يطغى أحد العناصر الثلاثة (الانفعالية - غير الحيوية - الترصنية) التي تكوّن معادلة طباعه، قد تبرز لدى العاطفي الخصائص التالية: القَدَرية، أعراض فصام بل فُصام (ليس الميل إلى الوحدة فحسب بل الابتعاد كلياً عن الاتصال بالواقع)، الهوس (صراع مستمر بين رغباته والموانع الاجتماعية)، الاعتلال.

أنواع الطباع العاطفي

حسب طغيان بعض العوامل في معادلة العاطفي الطباعية (انفعالية - غير حيوية - ترصّنية) يمكن ملاحظة النماذج التالية:

أ) العاطفي شبه الجامد: عندما تتدنى درجة الانفعالية نلاحظ أن هذا العاطفي يقترب من الخامل (غير انفعالي - غير حيوي - ترصّني)، وعندئذ سيكون نظام حياته أكثر رتابة وهدوءً وسيتركز اهتمامه على نيل الاحترام لا على نيل المكافآت المادية.

ب) العاطفي شبه الشغوف: عندما تتدنى الحيوية، نلاحظ أن هذا العاطفي يتقرب من الشغوف (انفعالي - حيوي - ترصّني). وهو أكثر ثقة بالنفس وأقل حزناً وأكثر إخلاصاً. مهيأ للحياة الدينية بل قد يكون ثورياً.

ج) العاطفي شبه العصبي: عندما يقترب الترصني من الفطري نلاحظ أن هذا العاطفي يقترب من العصبي، يسمونه أيضاً العاطفي القريب من الفطري. يتشاطر العاطفي مع العصبي بنقاط مشتركة: إنه عادةً مزاجي، شديد الحساسية ولكنه أقل زهواً. حياته نشيطة ومليئة بالنزوات والمخاطر وهو يعاني من الوحدة أكثر من العصبي.

د) العاطفي البخيل: عندما يسيطر الترصني يزيد الحذر. إنه دقيق، قلق على المستقبل، منغلق على نفسه، متقشّف.

هـ) الولد العاطفي: ولد كتوم، هادئ، غاية في التحفظ. لا يحب التواصل مع رفاقه إلا عندما يشعر بالأمان، برودته الظاهرة تخفي طبيعة في منتهى الحساسية. أما التغييرات في حياته (كالدخول إلى المدرسة مثلاً) فيعيشها دائماً بصعوبة.

يفتقر الطفل العاطفي إلى الثقة بالنفس ويحتاج إلى الدعم والتشجيع والتفهم. وفي المدرسة، هو تلميذ جاد، مصر على العمل الجيد، ويحتاج إلى التقدير حتى يطمئن ويندفع. إنما أقل عائق قد يحبط عزيمته وهذه خاصية من خصائص عدم الحيوية. كما يميل إلى الخجل، وعاطفته الحادة تجعله يرتبك بسهولة عندما يُسأل في الصف أو خلال فترة الامتحانات.

ميزات العاطفي: عدم الثقة بالنفس، خجول، متردد، دقيق إلى درجة الوسواس، كئيب، تثبط همته بسرعة، يخاف من الفشل، يحتاج إلى الشعور بالثقة، قليل المخالطة، منغلق.

5- الدموي

(غير انفعالي - حيوي - فطري)

طبيعته مرحة ومتفائلة، قد يكون متدفق العاطفة عندما يكون سعيداً، ولكن هذا ليس دليلاً على انفعاليته بل إن فطريته هي التي تعبّر عن هذه العاطفة. غير أن الانفتاح لديه لا يتأثر بالانفعال فهو يظل بادراً حتى في التعبير عن نفسه.

إن اجتماع العناصر (غير انفعالية - حيوية) يتيح للدموي مواجهة المواقف الصعبة بهدوء وشجاعة.

واجتماع (حيوية - فطرية) يعطيه القدرة على حل المشاكل بسرعة وبفعالية، وبالارتجال إيجاباً. وأخيراً فإن (الانفعالية - فطرية) تتيحان له التأقلم مع كل المواقف بموضوعية، سواء أكانت أحداثاً أم علاقات إنسانية.

موضوعيته: الدموي هو الشخص الذي يتمتع بأفضل روح عملية (يأتي بعده على مسافة بعيدة الشغوف. إنما يجب عدم الخلط بين «الروح العملية» و «القدرة على التنظيم». فالمعنى الذي يهمنا هنا يتعلق بالقدرة على إيجاد حلول فورية وفعالة لمشاكل يومية دقيقة، وعلى التأقلم بطريقة واقعية مع الحاضر. كل ذلك يفترض وضوحاً في الرؤية لا يشوبه الانفعال، وتحليلاً موضوعياً وشبه فوري للحدث، وسرعة في التصرف.

باختصار، لا عجب أن يوضع الدموي على رأس قائمة الحائزين على «الروح العملية»، لأن كل المؤهلات تبدو واضحة في معادلته الطباعية: (غير انفعالي - حيوي - فطري). مما يجعل روح المبادرة لديه تفوق معدل سائر الخصائص الطباعية.

مشاعره الباردة: على الرغم من طبيعته المتفائلة فالدموي شخص «بارد»، اندفاعاته العاطفية نادرة إلا تجاه القريبين منه. تتأتى هذه البرودة من جفاف عاطفته الداخلية. وبما أن الدموي غير انفعالي، فهو لا يشعر باضطرابات الانفعال لا فيما يخصه ولا فيما يخص الآخرين. لذلك فهو لا يستطيع إلا المشاهدة، الاستنتاج، ومحاولة التشكيك في العاطفة بسلاح يملكه هو العقل، وبعبارة أخرى «ببرودة». إذاً «فالدموي نوع من الحَكَم، يتسم بالحياد».

فعلى سبيل المثال، هو مشكك حيال الدين (الغربي) الذي يضرب على الوتر الحساس على الانفعالي. وشرح لوسين في كتابه المصنّف في علم الطباع ما يلي: لا يجتاح الدموي أي قلق عاطفي يحتاج إلى تهدئة، لأنه لا يشعر بحدة لا بالخوف من الموت ولا بالألم لموت الآخرين لأنه بارد وموضوعي ولا يعتبر الموت إلا واقعة. أما الدين فيدهشه.. فالاعترافات المسيحية مثلاً أمر يراه غريباً عنه. ولهذا، وأمام احتفال ديني، يميل الدموي إلى السخرية وهذه السخرية تتحول إلى كراهية إزاء التعصب.

حياته الاجتماعية والعاطفية: بالنسبة للدموي، المثل الأعلى في الحياة دنيوي واجتماعي. لكن علاقاته الاجتماعية تتميز بالسطحية. ومن الصعب عليه أن يضع نفسه مكان الآخرين بسبب ذلك الجفاف الانفعالي، من هنا فإنه يرى الآخرين «أشياء» يستطيع أن يستعملها لتحقيق أهدافه ومنافعه المباشرة. بهذه الروح يتصرف الدموي الذي يهتم بالأخلاق والروادع.

يقول لوسين على لسان الدموي: «أعطيت اللغة للإنسان ليموّه تفكيره». وهذا ما يفعله الدموي ببراعة: إنه خطيب مميز يحسن الارتجال أمام الجموع، وهو معروف كدبلوماسي. كما يشرح لوسين أن الدموي لا يملك هامشاً عاطفياً. وبمعنى آخر، إنه يتلقى الأحداث بسرعة ومرونة دون أن يجتاحه أي انفعال، مما يجعله يتأقلم مع الأحداث ويؤثر في الآخرين بغية حملهم على اتخاذ قرار مرسوم مسبقاً من قبله.

وأخيراً فإن الدموي يستريح في المجتمع والأبحاث. فهو يعرف كيف يبرهن عن تهذيب بالغ ويملك قدرة هائل على التأقلم. وغالباً ما يتألق بثقته بنفسه، ويفاجئ ويُغري بلطفه الذي تلوّنه السخرية والوقاحة. أما ذوقه فرفيع، ويعير اهتماماً كبيراً للنجاح في المجتمع وهو يصل إلى هذا النجاح عامةً.

حياته العاطفية: في نطاق علاقاته العاطفية، إن عدم انفعالية الدموي لا تؤهله إلى عيش الحبّ القوي. أما حياته الجنسية فهي متطلبة، لذلك يفضل الصداقة الجنسية على الحب.

حياته المهنية: يعمل الدموي كثيراً وبوتيرة منتظمة. يتوجس خيفة من المشاكل ولكن بسطحية. ويميل إلى الانتهازي. على الصعيد العملي، يتميز الدموي بتعدد اختصاصاته لأنه لا يحب أن يكون في حقل واحد.

أما قوته العضلية ومقاومته الجسدية ومواهبه العملية فتتيح له ممارسة مهن متعبة جسدياً. ونشاط كهذا قد يلبي حاجته إلى الحركة. ومن ناحية أخرى، إن روحه العملية وقدرته على التحليل تؤهلانه للعلوم الاختبارية أو التقنية. وأخيراً، فإن علاقاته وروحه الناقدة تسمحان له بالنجاح في ميدان السياسة والأعمال أو المحاماة.

مخاطر طباعه: عندما يطغى أحد العناصر التي تشكل معادلة الدموي الطباعية (غير انفعالي - حيوي - فطري). يتميز الدموي بالخصائص التالية: الأنانية، الوصولية، الأبيقورية (الانغماس في اللذات)، الجشع، الوقاحة. يعتبر الآخرين «أشياء» ويستغلهم وكأنهم فعلاً أشياء.

أنواع الطباع الدموي

أ) الدموي شبه الغضوب: عندما يميل عدم الانفعال إلى الانفعال، نلاحظ أن الدموي يقترب من الغضوب (انفعالي - حيوي - فطري). قد نميل في البداية إلى الظنّ أنه سريع الغضب بسبب تصرفاته النّزقة والودودة (التي سببها الانفعال). وبذلك سيكون أكثر «شعبية» من الدموي، ولكن في الواقع لن يفقد برودته وسيبقى فكره صافياً، وهي خصائص تميّز الدموي.

ب) الدموي المتيقظ والجاف: عندما تطغى الحيوية والفطرية، ووفقاً لاتساع حقل وعيه يصبح الشخص عصبياً ومتهكماً عندما يكون حقل وعيه ضيقاً (الدموي المتيقظ). وبالعكس عندما يتسع حقل وعيه، يبدو الشخص أقل عصبية، ويهتم أكثر بالأفكار المجردة والتقنيات العلمية، لكنه يظل ناقداً أكثر من كونه بنّاءً (الدموي الجاف).

ج) الدموي الهادئ والبطيء: عند تدني الحيوية والفطرية، وحسب اتساع حقل وعي الفرد فإذا كان وعيه ضيقاً يُظهر ميلاً إلى التشكيك ويكون لديه نزوع نحو السلطة والمال. أما إذا كان حقل وعيه واسعاً، فإنه يبدو أقل عدائية ووقاحة، ومحباً للآخرين.

د) الولد الدموي: تسمح له طاقاته الحيوية الوافرة بمقاومة الأمراض والتعب. إنه متوازن ويتمتع بقابلية جيدة للطعام ونوم منتظم. يتجلى حبّه للحركة من خلال تذوقه للنزهات والنشاطات الرياضية التي تتيح له إبراز طاقاته ومواهبه. وفي المدرسة، يحب الولد النظام ويحصل على نتائج جيدة. إنه متفائل، ولديه ثقة بنفسه، ويعرف ماذا يريد. ويعرف رغم صراحته كيفية تسيير الآخرين بغية الحصول على ما يريد. وينضج الولد الدموي باكراً على الصعيد الجنسي.

6- البارد

(غير انفعالي - حيوي - ترصّني)

إنه أكثر الأشخاص موضوعية ونظاماً وترتيباً. والمؤكد أنه أكثر الطباع ترويًاً فهو يحلل بعقلانية ويخفف الانفعال من المناقشات بمحافظته على برودته. باختصار إن من يمثل الحكمة هو البارد.

اجتماع العاملين (غير انفعالية - حيوية) يعطي البارد الواقعية والموضوعية. فهو يعرف كيف يواجه المواقف الحساسة والمعقدة بعقلانية. واجتماع (الانفعالية - ترصنية) يتيح له أن يكون منظماً، منتظماً في عمله، وأن يخطط لمشاريع طويلة الأمد. وأخيراً، فإن (غير الانفعالية - ترصنية) يتجليان من خلال السيطرة على الذات، والمزاج المستقر المائل إلى الانغلاق.

حيويته: البارد دائم الانشغال، ولكنه حتى أثناء تحركه يبدو هادئاً. وهذه الحيوية تتسم بالبطء الذي قد يدفع المرء للوهلة الأولى إلى الشك في طاقته الحقيقية. فالبارد إنسان ترصني، يتقن عمله مهما كانت الظروف. وبسبب عدم انفعاليته، لا يستسلم لأي إفراط في العاطفة من شأنه أن يبدد عمله.

في الواقع، إن حركاته مدروسة ويهتم بما هو أساسي، لأن البارد قد جدد الاتجاه مسبقاً، حيث إنه درس الطريق، وخطّط للهدف. من هنا تجده يستمر بمشروعه من دون تعب، وببطء ولكن بيقين وفعالية هائلة.

مثابرته: البارد من بين سائر الطباع هو أكثرها مثابرة ويظهر هذا من خلال معادلته الطباعية. تتيح له حيويته التغلب على أسباب التراجع، وهذا أمر غير متوفر لدى غير الحيويين، ويعزز هذا الاستعداد عدم انفعاليته التي تشكل عامل اتزان لا عامل اضطراب. وأخيراً، فإن ترصّنيته لا تجعله يندفع تجاه أحداث جديدة كما هو حال الفطريين. وتجتمع كل الميزات لتجعل من البارد شخصاً مثابراً وصارماً، لكنه إذا بالغ في الأمر فقد يصل إلى التصلب في الرأي والموقف. وهذه المؤهلات عينها تجعله صبوراً أمام المرض.

برودته العاطفية: يلتقي البارد مع الدموي بل يتفوّق عليه ببرودته الداخلية التي سميناها أيضاً الجفاف العاطفي». ولا يتجاوز البارد الدموي على هذا الصعيد فحسب وإنما يتجاوزه في سائر النواحي.

والواقع أن ترصّنيته تحدّ من اندفاعه وتخفف من تصرفاته التي تكون أحياناً عدائية ووقحة. وبهذا يستقر البارد في موقف هادئ وحيادي، لأنه يوجه اهتمامه إلى مصالح لا تهمه بالقدر الذي يهتم به الدموي.

إنه في الوقت عينه منغمس بالمجتمع كممثل وكمشاهد، وينساق لنظمه ويحترمها، وهو في نفس الوقت متسامح جداً. وهذا التسامح هو نوع من الاستقلالية ومن اللامبالاة التي هي شكل من أشكال البرودة. ويعير البارد أهمية إلى الأشياء أكثر من الأشخاص ويميل إلى إهمال الأبعاد الإنسانية للمشاكل.

لا يعد البارد اجتماعياً، فحياته بسيطة للغاية ويستطيع أن يتأقلم مع الوحدة. وفي هذه الفئة، نجد عدداً من العازبين الذين يخشون الخروج من نظام حياتهم الصارم وفقدان استقرارهم. ولا يعتبر البارد أن النجاح الاجتماعي هو الهدف. فطموحه غير متطرف حتى ولو نجح بفضل حيويته

المثمرة، ولا يبحث عمن يقوّمه ولا يأبه كثيراً لمظهره الخارجي، ويعطي الأولوية لكل ما هو عملي.

عاداته: تجعله ترصّنيته يضع مخططاً دقيقاً وصارماً لنهاره ومشاغله. أما تنظيم أوقاته فمستقر ومتبع بدقة. ويهتم أيضاً بمستقبله على المدى البعيد، ويخطط لأفعاله حتى في أدق التفاصيل. وقد يشعر بقليل من الارتباك أمام ما هو مفاجئ، يحتاج إلى وقت للتفكير بغية وضع استراتيجية لمواجهة مفاجآت كهذه. إنه أكثر الطباع استعداداً (مع الشغوف) لتحمل مسؤولية الأعمال التي تفرضها موجبات الحياة اليومية الطارئة من دون أن يبادر إلى تأجيلها.

دعاباته: يشتهر البريطانيون بأنهم يطلقون الدعابة بدم بارد.. هذا ما يمثله البارد: يطلق النكتة دائماً «ببرودة»، كما لو أنه يريد أن يتقي انفعال الآخرين ويوقف الارتباك السائد. فكاهته تتناول نقد الوقائع، فيما سخرية الدموي تتناول الأشخاص.

حياته المهنية: إن مثابرته وفعاليته تجعلان البارد قائداً أو شريكاً يوحي بالثقة. إنه قادر على القيام بمشاريع مثمرة على المدى البعيد. لديه قدرة كبيرة على التفكير، ذكاؤه واضح، متجه نحو التفكير المجرد والعقلانية. ونجد أن الفلسفة، العلوم، الرياضيات هي مجالاته المفضلة.

مخاطر طباعه: عندما تطغى بعض الميول بالنسبة إلى العوامل (غير انفعالية - حيوية - ترصنية) التي تؤلف معادلته الطباعية، قد تظهر على البارد الخصائص التالية: متشدد وصارم، مستبد تجاه مرؤوسيه، أفعاله آلية، قاسي القلب.

أنواع الطباع البارد:

يمكن تمييز نماذج متفرعة عن البارد حسب طغيان أحد العوامل (غير انفعالية - حيوية- ترصّنية) في معادلة الفرد الطباعية. وبهذا نصل إلى فروع من الطبع البارد، نذكر منها:

أ) البارد القريب من الحيوي (حيوية بارزة): عندما تطغى الحيوية وتقترن بحقل وعي ضيق، بإمكان الفرد المحافظة على هدوئه في أصعب المواقف وبعث الطمأنينة إلى من حوله بفضل صفاته (البارد المخلص). وعندما يتسع حقل الوعي، يتقرب الفرد من صفة المحبة التي يتسم بها الغضوب ومن تحرر الدموي (البارد الودود أو المُصلح).

ب) البارد القريب من الترصّني (الترصّنية البارزة): عندما تسيطر الترصنية، يطغى الفكر على الفعل ويكون محور اهتمامه عقلياً. وعندما يجتمع هذا الاستعداد مع ضيق حقل الوعي، يميل الفرد إلى الابتعاد عن التفاصيل بغية الوصول إلى ما هو أساسي.

إنه مراقب دقيق واختباري منظم، لديه مؤهلات مميزة للرياضيات (البارد الصارم). وعندما يتسع حقل الوعي، تبدو اهتمامات الفرد الفكرية انتقائية. فهو يتميز بالحدس، ويتطرق إلى مجالات «أوسع»؛ الحياة الاجتماعية، التقاليد، التاريخ، الوعي الإنساني ... الخ.

ج) الولد البارد: إنه ولد متزن، هادئ ومترو وانطوائي. والواقع أن ترصّنيته تخفف من طاقته الحيوية القوية وتوجهها علماً أن انفعاله الضعيف لا يُربك هذا التوازن العميق. وكما هو الحال لدى الدموي، فإن طاقات الطفل البارد الحيوية تعطيه مقاومة جيدة للتعب والمرض.

وفي المدرسة، قد يقال عنه التلميذ «المثالي». إنه مطيع، يبرهن عن قدرة كبيرة على التركيز وهو جاد وغير طائش، ويتقن عمله، وتستهويه الألعاب «الفكرية».

ميزات البارد: هادئ، مزاجه مستقر، منظّم، حذر، يحترم العادات وينفّذ بشكل آلي. دائم الانشغال، صبور ومثابر، بطيء ولكن فعال، يتمتع بروح النكتة «ببرودة»، يحترم القوانين، انطوائي.

7- المائع

(غير انفعالي - غير حيوي - فطري)

أعرب معظم الكُتّاب الذين تحدثوا عن هذا النوع من الطباع عن عدم ارتياحهم حيال هكذا تسمية وحاولوا اختيار تسمية أخرى. والأستاذ روجيه موشييلي مثلاً اقترح تسميته «المستهتر».

إن اجتماع العاملين (غير انفعالي - غير حيوي) يجعل المائع ينتمي إلى الفئة التي تتمتع بأقل طاقة حيوية ممكنة وهذا ما يؤدي به إلى جمود يمكن وصفه «بالكسل». وفطريته المجتمعة مع (غير انفعالي - غير حيوي) تحثه على طلب التسلية واللعب. باختصار، يميل المائع باستمرار إلى الرضوخ للإغراءات والاستسلام إلى ما هو سهل.

لامبالاته: يقال عن المائع إنه متسامح ولكن لنكون دقيقين نقول إن تسامحه الذي يظهره والمحبة التي يبرهن عنها، قد يضيعان في اللامبالاة. إذ لا يجوز أن ننسى أن المائع غير انفعالي، وأنه يشترك في هذه النقطة أي البرودة الداخلية مع الدموي لأن الدمويون هم أيضاً (غير انفعالي - فطري).

بناءً على ذلك، يبقى المائع بعيداً عن أحاسيس الآخرين، لا يتأثر بالبيئة العاطفية التي يعيشها فيها، بل يبقى هادئاً وغير مبالٍ. ومن ناحية أخرى، فإن جموده العاطفي وهدوءه يؤهلانه إلى نوع من البرودة الموضوعية التي تخفف من حدة المواقف المشحونة بالانفعالات.

ملذاته: المائع هو طالب متعة فهو يبحث عن الملذات بكافة أشكالها لأنه أسير ميوله الجسدية التي لا يستطيع مقاومتها. ولكنه لا يملك طاقات حيوية كافية لإشباع بعض الملذات التي تحتاج إلى طاقة إرادية مثل الاسترخاء الفكري أو الرياضة على سبيل المثال.

لذلك، يبحث المائع عن الملذات «السهلة» التي لا تستوجب أي جهد: كالمأكل والمشرب واللعب. وفي هذا الإطار، يهتم المائع بألعاب المقامرة. فمن السهل الرهان وانتظار تحقق الأحداث. ويمثل المائع أيضاً النوع الأقل انتظاماً في الحياة الجنسية، لأن فطريته المقرونة بانتفاء إراداته تحثه على إرضاء نزواته.

حياته العاطفية والاجتماعية: يركز المائع أساساً على اهتماماته الجسدية. لا عجب إذاً إن كان أكثر الطباع استعداداً للفوز بجائزة الأنانية.. كما يعرف أصدقاءه أن من الصعب الاتكال عليه.

وهو حَسَن النية (خاصة إذا قُصد لخدمة) لكن يصعب عليه الوفاء بالتزاماته، لأنه طيّع ومتردد قليلاً، ولا يُصغي إلى الآخرين. فهو مثلاً نادراً ما يكون دقيقاً في مواعيده. لكن رفقته ممتعة، وهو حسن الخلق متساهل وإن كان السبب في ذلك لامبالاته أكثر من اهتمامه بالآخرين.

يعرف كيف يمرح ويبعث البهجة حوله بطيبته وارتياحه النفسي، خصوصاً وأن أي انفعال لا يعكّر مزاجه. يتمتع بروح النكتة ويعرف كيف يُضحك الآخرين، ويُحسن زرع الفرح في القلوب بفضل شخصيته المرحة. ولديه موهبة الارتجال بفضل فطريته التي تعطيه السرعة في الإجابة. وهو من جهة أخرى واسع الصدر ويتقبل الفكاهات التي تطاله والتي يشارك فيها شخصياً. ويميل البعض منهم إلى الهزل أكثر من الفكاهة، ويلجأ إلى المزاح الثقيل بل الوقح أكثر من خفّة الروح (إنه يتساوى مع العصبي على هذا الصعيد).

ونعلم أنه طيّع، لكنه مع ذلك يفاجئ محيطه بتشبّثه وعناده، لأنه لا تؤثر فيه العواطف بحيث يغير رأيه بل يؤثر فيه خطاب موضوعي بعيد عن أية عاطفة. فمن يتكلم أخيراً، هو المحق ..

طاقته: يملك المائع احتياطات، لكنه لا يملك الطاقة الحيوية الضرورية لتجنيدها. والواقع أن الطعام مهم جداً لإرضاء حاجاته الجسدية. وهكذا يخزّن الطاقة ولا يستهلكها.

لذلك، يبدو المائع كبير الجثة ويتسم تكوينه بطغيان الشحم وبضعف في العضلات. وهو يميل إلى السمنة إن لم يراقب نفسه. وليبقى في نطاق الملذات والإغراءات، كثيراً ما يبذر ماله.

شجاعته: قد نتعجب إذا علمنا أن المائع شجاع وأنه يتجاوز جميع الطباع من هذه الجهة. وتقول بعض التفسيرات المتهكمة إن هذه «الشجاعة» ناجمة عن عدم تقدير للعواقب أي أن عمله البطولي ناتج عن جهل وعدم وعي تجاه الأخطار. ولكن هذا لا يمنع من أن المائع قد يفاجئنا، فنكون مدينين له في بعض المواقف، حتى ولو كان عدم الوعي هو مصدر بطولته.

حياته المهنية: لا يبدي المائع أي اندفاع في العمل، وسرعان ما يتعب ويهمل العمل المفروض عليه، وغالباً ما يفتقر للتنظيم. ووتيرة عمله بطيئة وغير منتظمة، فهو بحاجة لمن يسانده ويشجعه باستمرار لإنجاح إنتاجه وليكون فعالاً. ولاشك أنه مفعم بالإرادة الطيبة ومخلص في قراراته، لكنه لا يفي بوعوده لافتقاره إلى التنظيم. أما البيئة التي يتطور فيها، فيجب أن تكون مصممة خصيصاً له.

لا يعتبر المائع ناجحاً في الأعمال اليدوية فهو أخرق في استعمال يديه لافتقاره إلى المرونة العضلية. ورغم تمتعه بمواهب كثيرة، ومع أنه قد يكون موهوباً للغاية في مجال ما، لا يستثمر المائع مواهبه بل يهملها من باب الكسل. وهذا ما يفسر قلة عدد المائعين الذين حققوا أهدافاً كبرى، باستثناء بعض الظروف الخاصة أو الوراثية التي جعلت من بعضهم مشاهير، ولكن مهن ليست بذات أهمية كبيرة.

مخاطر طباعه: عندما تطغى بعض العوامل المكوّنة لمعادلته الطباعية (غير انفعالي - غير حيوي - فطري) قد يظهر المائع الخصائص التالية: الأنانية، الكسل الذي قد يؤدي به إلى التسكع، التطفل الاجتماعي، الحياة الجنسية المضطربة، الجنوح.

أنواع طباع المائع

أ) المائع شبه العصبي: عندما ترتفع الانفعالية إلى المعدل الوسطي، نلاحظ أن هذا المائع يقترب من العصبي. والخصائص البارزة هي الكسل وسيطرة الحاجات الجسدية والأنانية التي قد تقوده إلى فوضى في الحياة الجنسية.

ب) المائع شبه الدموي: عندما ترتفع الحيوية إلى المعدل الوسطي، نلاحظ أن هذا المائع يقترب من الدموي. وسيكون عندئذ أكثر تحفظاً، وأقل ثرثرة، ولن تثبط همّته بسهولة كما يحدث مع المائع شبه العصبي وسيكون أشجع من هذا الأخير.

ج) الولد المائع: ينمو هذا الولد من دون أية مشاكل. لكنه ينام كثيراً ويصعب إيقاظه لأن نومه عميق. يتمتع بشهية كبيرة للطعام، فهو أكول، شره، وتظهر عليه استعدادات مبكرة للسمنة.

ولكن الغريب لدى هذا الولد أنه يحتاج إلى استهلاك قوته الجسدية، ويشعر بالحاجة إلى التحرك وباستطاعته أن يطلق طاقته على ملعب رياضي. لكنه سرعان ما يشعر بالتعب فحيويته غير منتظمة. ولا يتمتع بنفس النشاط في الصف فتظهر لديه علامات الكسل. ليس مهتماً بالمجهود الفكري ولا يملك الفضول العلمي، لذلك فهو يتعلم ميكانيكياً من دون فهم.

8- الخامل

(غير انفعالي - غير حيوي - ترصّني)

إنه إنسان غريب عن عالم العواطف المضطربة وعالم الحركة المتفاعلة. إنه كتلة جامدة، لا يعرف العواصف والفيضانات، ولا يتحرك حتى ولو اضطر للبقاء تحت العاصفة. وسبب ذلك ليس نقصاً في ذكائه، فهو شخص ينظر بعيداً جداً إلى حد العجز عن تحقيق كل ما يراه لأنه لا يملك الطاقة الكافية لبلوغه، وإلى حد وصول الفيضان إلى قدميه.

إن اجتماع العاملين (غير انفعالي - غير حيوي)، يجعل الخامل ينتمي إلى الطباع التي تملك أقل طاقة حيوية ممكنة. ولكن ترصّنيته تسمح له بتعديل هذا النقص في طاقته الحيوية من خلال أسلوب في العيش شديد الاقتصاد والتوفير.

أما اجتماع (غير حيوي - ترصّني) فيجعله يرضخ للعادات والروتين من دون أي حماس. وبصورة عامة، ليس الخامل فريسة غرائزه الضعيفة، ولا يرغب في تحقيقها أبداً. ويبدو من الأسهل التحدث عما يحب لأن قائمة ما لا يحب طويلة جداً. وإذا نظرنا إليه عن قرب نلاحظ تكوينه الطباعي يولد لديه نقصاً في الاستعدادات وفي الاهتمامات الفكرية.

قلّة اهتماماته: إن الخامل غير مؤهل بطبعه للاهتمام بالأشياء والأشخاص، بغض النظر عن مستواه الفكري وقدراته على التحليل التي قد تتساوى مع طباع أخرى. والواقع أن الخامل أقل الطباع فضولية.

أما ضعف اهتمامه فسببه اجتماع (غير انفعالية - غير حيوية) الذي يجعله مستقراً، بسب ترصّنيته، في حالة جمود مستمرة.

أما عدم انفعاليته فتحميه من اضطرابات الآخرين العاطفية. لذلك يظهر القليل من الحنان تجاه الآخرين. كما أن عدم حيويته لا تحمله على تحقيق مشاريع ملموسة، وإن تمتع بموهبة خاصة فلن يستثمرها لأنه لا يرى فائدة في ذلك.

حياته العاطفية والاجتماعية: هل بالإمكان التحدث عن حياة اجتماعية أو عاطفية عندما نتحدث عن الخامل؟

الخامل هو أكثر الطباع ميلاً إلى الوحدة فهو لا يهتم بالآخرين أو بنفسه. يقبل بالعيش الرديء ولا يحاول الحفاظ على المظاهر، ولو كان يحسد الناجحين. لذلك، فإن الصورة التي يبدو بها للآخرين هي آخر همومه.

وهو لا يحب الحيوانات ولا يشعر بالحنان تجاه الأطفال لأنه لا يتفهمهم ويُفضّل تحاشيهم. وكيف لا يكون الأمر كذلك خصوصاً أن طبع الطفل المندفع قد يعكر مزاج الخامل الغارق في ترصّنيته؟

ومن هنا نجد أن الخامل ليس أنيساً من الناحية الاجتماعية على عكس المائع. ويلتقي معه في كونه لا يستطيع أن يشعر مع الآخرين، ولكنه أقل استعداداً لتأدية الخدمات. ولا يعرف الشفقة، ويحب الانغلاق، وقليل الضحك، وقلّة عاطفته لا تجذب الآخرين إليه.

غير محبوب: فهو عاجز عن الحب وتتراكم الهفوات لديه بسبب أخطاؤه المتكررة. ولكن لحسن حظه، أنه محصّن ضد الانفعال الذي يبعده عن الخوف العُصابي، ويميزه عن العاطفي (انفعالي -

غير حيوي - ترصّني) الذي يتميز باجتماع (غير حيوي - ترصّني).

مبادئه: ليس لدى الخامل إلا القليل من الأفكار الأصيلة لكنه يتمسك بها حتى العناد. وتجعل منه ترصّنيته شخصاً متمسكاً بالمبادئ (أكثر من البارد). وهو محافظ على الصعيد السياسي، ولا ترضيه الآراء الانفعالية. وهذا الترصّن قد يؤدي به إلى البخل بسبب جمود تفكيره. تعكس كل هذه الميزات تعلقه بالعادات من باب الروتين ليس إلا. «الأمور كانت دوماً هكذا، فلمَ تتغير؟» هكذا يفكر الخامل ..

حياته المهنية: الخامل كالمائع لا يُظهر أي اندفاع في عمله. لكنه يخضع أكثر للنظام لأنه يُفضّل الأعمال الروتينية والمُتقنة. وتيرة عمله بطيئة، ويكره العجلة، ولو تُرك لإرادته، لبدا سيئ التنظيم، فهو يحتاج إلى نظام مستقر تحدد فيه التعليمات بوضوح. وقد يهتز استقراره أمام أي تغيير، فهو أقل الطباع استعداداً لمواجهة المفاجآت. ويفضل العمل وحيداً بدل العمل ضمن مجموعة. وإن سمحت له قدراته الفكرية، ستسهويه العلوم التجريدية والرياضيات.

ورغم كل شيء وإن تمتع بقدرات هائلة، وإن برع في حقل معين، سيتصرف الخامل كالمائع أي لن يستثمر أبداً مواهبه. وهذا ما يفسر لماذا لا يصل الخاملون إلى أعلى المراكز باستثناء بعض الحالات الخاصة أو الوراثية التي حملت بعضهم إلى الشهرة ولكن في مهن ليست بذات أهمية. والواقع أن الخامل سيظل في مركز المرؤوس، رافضاً المسؤوليات.

مخاطر طباعه: عندما تغلب بعض العوامل (غير انفعالي - غير حيوي - ترصّني) التي تكوّن معادلته الطباعية، قد يُظهر الخامل الخصائص التالية: البخل (التمسك بالأشياء خوفاً من افتقادها)، القَدَريّة التي قد تؤدي إلى الانحطاط التدريجي، انعدام النزاهة للتعويض عن الفشل، الإجرام.

أنواع طباع الخامل

أ) الخامل شبه العاطفي: عندما يرتفع الانفعال نحو المعدل الوسطي، نلاحظ أن هذا الخامل يقترب من العاطفي. ويكتسب بعض الحرارة في المشاعر الإنسانية وبعض العمق في العواطف، ولكن الفرق يظل واضحاً بينه وبين العاطفي الذي يقترب طبعه أكثر إلى كآبة الشعور منه إلى كآبة المواقف.

ب) الخامل شبه المائع: عندما يقترب الترصّن من الفطرية، نلاحظ أن الخامل يقترب من المائع. فسيكون طبعه أقل تحفظاً وأكثر ثرثرة، وأكثر غرابةً. ولكن يجب أن لا يُطلب منه الكثير.

ج) الولد الخامل: غالباً ما يكون نمو الولد الخامل صعباً. لأنه ولد ضعيف، شهيته مزاجية، وأصدقاؤه قليلون. وهو متحفظ، يحب الوحدة ويكتفي باللعب منفرداً. وفي المدرسة يتبع الولد الخامل التعليمات ويحترم النظام. كما أنه متقن وجاد يُبرهن عن انتظام في عمله، لكنه بطيء للغاية ولا يبرهن عن أي اندفاع حقيقي. ولا يحبذ الجهود الفكرية، لا يتمتع بالفضول العلمي. ويوحي بأنه يقوم بالأعمال من دون قناعة، ومن دون أن يتبناها، وفي الواقع، اهتماماته قليلة، ويخشى عليه من التراجع والتخلف إذا تُرك من دون عناية.

ثانياً : العوامل المكملة

1- اتساع حقل الوعي

اقترح هذا العامل المكمّل هيمنز وشرحه لوسين، الذي حدّد كمية ونوعية الانطباعات التي يتلقاها الفرد في وقت معين. وقد تكون هذه الانطباعات أحداثاً خارجية أو أحاسيس داخلية مرتبطة بالانفعالية.

إن اتساع حقل الوعي هو فقط أسلوب لتفهم الواقع. أما الذكاء فلا يتدخل إلا لاحقاً ليعالج المعلومات (أو الانطباعات المتلقاة). وجودة التحليل أو التأليف مرتبطة بذكاء الفرد، لا بحقل وعيه. عندما يتسع حقل الوعي، يؤدي ذلك إلى قدرة على التأليف وعندما يضيق يؤدي إلى قدرة على التحليل. والنتيجة أن حقل الوعي المتسع أو الضيّق لا يعني بالضرورة ضيقاً أو اتساعاً في التفكير.

ولنفهم ذلك، سنأخذ مثلاً مسرحية يقوم بتأديتها بعض الممثلين. سيتمتع أحد المشاهدين بمراقبة الممثل في أدق التفاصيل، وسيستحوذ الديكور على قسم من انتباهه. أما المشاهد الآخر، فسينظر إلى المسرح نظرة شاملة: من الديكور إلى تمثيل الأبطال من دون التوقف عند تفاصيل معينة. فالأول حقل وعيه ضيّق، أما الثاني، فحقل وعيه واسع.

تدخل الانطباعات إلى الوعي بصورة أسرع وبكمية أكبر لدى الشخص الذي يمتلك حقلاً واسعاً، بينما الحقل الضيّق ينتقي مسبقاً الانطباعات قبل إدخالها تدريجياً إلى وعيه. وبهذا تكون رؤية المتسع عامة وغير مفصّلة، أما الضيّق فيتلقى انطباعات أقل عدداً ولكن أكثر دقة.

صفات حقل الوعي غير الواسع: متعصب، عنيد، قاسي، باحث عن الوضوح ودقة الأهداف، مرتب، منقبض، رأيه قاطع، يحب التوحيد والنزاهة والبراءة، يحب الدقة والانتظام، قادر على التحليل.

صفات حقل الوعي الواسع: متسامح، مرن، منوّع الأفكار، يكتفي بأهداف تقريبية، غير منظم، غير متشنج، يتقبل إعادة النظر، يحب الاختلاط، والمخالطة، جدول مواعيده غير دقيق، قادر على التأليف والخلق.

2- القطبية

أدخل هذا العامل المكمّل غاستون برجيه وهو يحدد الطريقة التي يتصرف بها الفرد بغية الحصول على ما يريد، وكيف يكون موقفه تجاه الضغوطات والنزاعات التي يواجهها. وقد نصادف أسلوبين مختلفين: هل سيكون الحل بالإكراه أم بالإغواء؟ هل ستكون المواجهة معركة أم على العكس سيُتبع فيها أسلوب دبلوماسي ؟ ..

إن كانت المسألة مسألة وصول إلى هدف أو معالجة المشاكل (كالنزاعات) فقد تتجلى القطبية بطريقتين متناقضتين حسب الأشخاص:

بموقف مواجهة، فيه العدوانية وحتى العنف. في هذه الحالة نتحدث عن قطبية المريخ.

بموقف مرن فيه التنازلات والدبلوماسية. في هذه الحالة نتحدث عن قطبية الزهرة.

أ) قطبية المريخ: تعكس فئة المريخ المواجهة والمعركة. عندما يتعلق الأمر باهتمامات فكرية يدافع الفرد بشراسة محاولاً إيجاد نقاط خلاف بدل الوفاق. كل ذلك من دون كُره وفي جو من الاحترام لأن المريخ يحترم عادةً عدوه. حتى أن شخصين من فئة المريخ قد يعجبان ببعضهما بعضاً خلال المواجهة التي لا تسعى إلى إلغاء الآخر. وإن كره المريخ شيئاً فهو الجُبن.

ب) قطبية الزهرة: تعكس فئة الزهرة المرونة والدبلوماسية. وكل ما ينتمي إلى هذه الفئة يكره المواجهات ويحاول تحاشيها مهما كلّف الأمر. ولكن ذلك ليس من باب الضعف، لأن هذا الشخص يتمتع بالشجاعة والطاقة اللازمة لتحمل الإهانات والجروح. والواقع أن هذه الفئة تستنكر هذا الأسلوب لأنها عندما تزجّ في معركة رغم إرادتها، سيحرك الحقد قواه جاعلاً منها خصماً. ولكن اجتماع نموذجين من فئة الزهرة يؤدي بهما إلى الكره المتبادل أثناء المجابهة وهذا عكس ما يحدث مع اجتماع نموذجين من المريخ.

ثالثاً : عوامل الاستعداد

1- النهم

يمكننا مقارنة هذا العامل بالشهوة إلى الطعام، أو بالتغذية الثقافية، أو التهام الكتب، أو التعطش إلى المال والسلطة. وبعبارة أخرى، النهم هو «جوع» مادي وروحي. ولو قارنا الميلين المتناقضين: النهم وعدم النهم، لوجدنا أن الشخص النهِم سيصاب بالسُعار (جوع مرضي) وغير النهِم سيصاب بالخُلفة (فقد الشهوة إلى الطعام) في الحالة القصوى لكل منهما.

يقترب هذا العامل من مبدأ مركزية الذات الذي اقترحه لوسين. ويقترن النهم مع الرغبة في التملك وإثبات الذات، والواقع أن التملك (وإن كان بالنسبة إلى الأشياء أو للأشخاص) هو وسيلة تسمح بإثبات الذات، أي تسمح بثراء أكبر، أو بأهمية أكبر، أو بسلطة أكبر.

لذلك فهو بحد ذاته هدف، وليس وسيلة لإشباع ملذات أخرى. وهذا ما يفسر لماذا يمضي البخيل مجمل حياته وهو يدّخر ماله ولا ينفق إلا القليل منه. لأن متعته الوحيدة ليست في شراء الأشياء، بل في الاستمتاع بسلطته وهو ينظر إلى حسابه في المصرف.

صفات النَّهِم: يبحث الشخص النهم دائماً عن التملك الدائم. ويظهر الأمر بأشكال مختلفة وذلك وفقاً لمزاج الشخص. فقد يكون ذلك عن طريق ادخار المال أو جمع الألقاب (كالشهادات مثلاً) أو المعلومات (كالتعليم مثلاً) أو اقتناء المجموعات. ويكون النهِم بصورة عامة مهتماً بالمكاسب المادية والمسائل المالية مما قد يوصله إلى البُخل.

إنه انعزالي وحتى أناني، يكره مقاسمة أو إعارة ممتلكاته. إنه أيضاً ميّال إلى الغيرة في الحب كما في الصداقة.

صفات غير النَّهِم: لا يعير الفرد غير النهِم اهتماماً لنجاحه في المجتمع ولا يبالي بتملك أشياء بصورة عامة. وغالباً ما يترافق غياب النهِم مع غياب الطموح. ويتراجع غير النهِم طوعاً ليفسح المجال لغيره حتى يبلغ النجاح أو يصعد إلى أعلى الدرجات، ويعير ممتلكاته بسهولة من دون الاهتمام بالمطالبة بها. إنه أكثر ابتعاداً عن الاهتمامات المادية من النهِم، ولا يأبه للمسائل المالية. ولكن ذلك قد يؤدي به إلى التبذير في الحالات القصوى.

2- الاهتمامات الحسية

يقابل عامل «الاهتمامات الحسية» وجود رغبة تكوينية هي الرغبة في الشعور باللذة. وسواء تعلق الأمر باهتمامات حسية أو جمالية، فإن هذا العامل يمثل حاجة لتوكيد الذات من خلال متعة الحواس.

فـ «الإحساس» وظيفة بيولوجية ضرورية تتيح التمييز بين ما هو جيد أو سيئ بالنسبة للجسم وفقاً لما تتركه من متعة أو انزعاج. لكن اللذة ليست دائماً مرتبطة بالحاجات البيولوجية عند الإنسان. لذلك، يكون الشخص «حواسياً» عندما تصبح اللذة غاية في ذاتها لا أداة بيولوجية، وهكذا نجد أن الرضيع بعدما يجتاز مرحلة الرضاعة يستمر في مصّ إصبعه ليستعيد لذة سابقة. ولاحقاً قد تستبدل اللذة الحسية بلذة جمالية، كالشعر والفنون، والجدير ذكره أن الرغبة الحسية تقوّي عامل «النّهم».

صفات الحواسّي: مثل هذا الشخص يتفاعل مع العوامل التي تثير الحواس، مثل: النظر (الألوان، الأشكال)، السمع (الموسيقى)، الشم (العطور)، اللمس (المداعبات).

يتمتع كل فرد بحساسية خاصة تجاه أمور معينة، فهذا قد يتحسس الروائح، وذلك قد يتحسس الألوان. كما أن ذكريات الشخص ذو الاهتمامات الحسية ترتبط بأحاسيس بصرية، سمعية، شمية، مذاقية أو متعلقة باللمس. لذلك يكون هذا الفرد أكثر شراهة، فيستمتع بالأطباق اللذيذة وطريقة تقديمها، مشدداً على مظاهر الأشياء والأشخاص. ويكون ذوقه الجمالي بارزاً ويُبرهن عن مواهب فنية.

صفات غير الحواسّي: وهو عكس الشخص الحواسّي، ونلاحظ أن عدم مبالاته بالمظاهر تجعله يهتم بالأمور العملية في الحياة اليومية. أضف إلى ذلك أن غير الحواسي يتخطى المظاهر الخارجية لصالح رؤية أكثر موضوعية.

3- الحنان

علينا أن نميّز نظرية الحنان عن الانفعالية. لأن الحنان ليس طاقة عصبية تسمح بالإحساس بمشاعر أو عواطف شخصية. إنه نوع من الميل الطبيعي إلى الشفقة وإلى تفهم مشاعر الآخرين. وتقترب هذه النظرية من حب الغير.

والجدير بالذكر أن الحنان يعزز: الانفعالية، القطبية الزهرية، وعدم النهم. لكن الحنان لا يُترجم دائماً إيجابياً عندما يجتمع مع عوامل متناقضة معه.

صفات الحنون: يتمتع هذا الشخص باستعداد طبيعي لتفهّم مشاكل الآخرين العاطفية واهتماماتهم على الصعيد العاطفي. وهو مستعد لأخذها بعين الاعتبار في قراراته وأفعاله لتحاشي جرحهم. ويعرف كيف يضع نفسه مكان الآخرين. ويصرّ على إسعاد الآخرين وعلى الشعور معهم وعلى التحسر على مصيرهم. كما يحب الحنون الأطفال والطبيعة والحيوانات.

صفات غير الحنون: لا يملك مثل هذا الشخص الاستعداد الطبيعي لتفهّم مشاعر الآخرين. ونتيجة لذلك فإنه يعمل لنفسه من دون أن يأخذ بعين الاعتبار نتائج خياراته على الآخرين. وهو لا يشفق على أحد ولا يشارك مشاكل أحد، وبسبب ذلك لا يبحث عن إسعادهم. وستجده أيضاً غير مبالٍ تجاه الأطفال والحيوانات والطبيعة. ويقال إنه قاسي القلب. ولنضف أيضاً أن غياب عامل الحنان يعزز: عدم الانفعال، الطبيعة المريخية، النهم.

4- الشغف الفكري

يجب علينا هنا التمييز بين الشغف الفكري والذكاء. فالذكاء هو استعداد للفهم، بينما الشغف الفكري هو إحساس بالحاجة إلى المعرفة والفهم. فخصائص هذا الطبع لا تتيح فرصة تقويم مستوى ذكاء الشخص، لأن الذكاء موجود في الشخص مهما كان طبعه.

هناك بعض الخصائص الطباعية التي تحفز الشغف الفكري، وهناك خصائص أخرى تكبحه أو أنها تجعل الشخص غير مهتم بالأمر. إنها حالة ذوي الطبع «المائع» و «الخامل». وهؤلاء ليسوا أغبياء، ولكن اجتماع العاملين (غير انفعالي - غير حيوي) لديهم يكبح كفاءاتهم.

ومن الجدير ذكره هنا أن الشغف الفكري عامل استعداد مميز يتيح تقويم درجة الاهتمام بالأمور بغية تفهمها. وهذا الأمر يختلف عن النّهم المعرفي، وهو أيضاً مستقل عن الإحساس بالمتعة الحسية. والواقع أن الرغبة في فهم الأمور هي التي تحرّك الشغف الفكري بدافع فكري بحت، وبمعزل عن أية فائدة عملية.

صفات الشغوف فكرياً: حب التعمق في الأمور بغية الوصول إلى جوهر الأشياء أو الأشخاص: القدرة على تخطّي المظاهر الخارجية والأمور السطحية، الميل إلى ممارسة الألعاب الفكرية الطابع، الميل إلى التعاطي مع النظريات والآراء.

صفات غير الشغوف فكرياً: سطحية فكرية بعض الشيء واهتمام بالمظاهر، ميل إلى الأمور العملية ذات المنفعة المباشرة، تفضيل التسلية التي تؤدي إلى الراحة الفكرية، ميل إلى الأفكار البسيطة الحسية والسهلة الفهم.

اكتشف شخصيتك

* شكل الوجه والجسم .

* الجبين: مفتاح العقل .

* العيون: مفتاح الشخصية .

* الأنف: مفتاح الحس .

* الفم: مفتاح العاطفة .

* الأذنان: مفتاح الانفتاح .

اكتشف شخصيتك

أولاً: شكل الوجه والجسم

إن علم تصنيف الفرد من خلال معالم جسمه يرتكز على قياسات النسب بين الوجه والجسم. أما الهدف، فهو إظهار العلاقة عند كل فرد بين شكل الوجه والجسم والسلوك النفسي. يتم تحليل الوجه عادةً، من خلال تمييز وملاحظة حجم أقاسمه الثلاثة وبروز أحدها، الأول: الأعلى (من أعلى الجبين إلى الحاجبين) وهو القسم العقلي والنشاط الفكري والقدرات المنطقية، الثاني: الأوسط (من الحاجبين إلى الشفة العليا) وهو القسم العاطفي ومنطقة الاتصال والحياة الاجتماعية، والثالث: الأسفل (من الشفة العليا إلى الذقن)، وهو القسم الجسدي واندفاع الغرائز.

أما بالنسبة للجسم، فيقسم إلى ثلاثة أقسام أيضاً، الأول: الأعلى (الرأس)، الثاني: الأوسط (الصدر)، والثالث: الأسفل (البطن).

وتجدر الإشارة إلى أن «معالم الجسم»، التي تحدد الشخصية، نادراً ما تكون صادقة في التعبير عن الشخص مئة بالمئة، إذ تدخل فيها أحياناً ملامح جسدية ونفسية. ومن الضروري جداً أن تؤخذ هذه الملامح الجسدية والنفسية بعين الاعتبار، حتى عندما يكون الجزء الأبرز لدى الشخص واضحاً جداً في بروزه.

النماذج الجسمانية في التاريخ القديم:

تعود المحاولة الأولى المعروفة لتحديد النماذج الجسمانية إلى الطبيب اليوناني أبقراط. ويأتي بعده غالينوس، وهو طبيب يوناني آخر. ويرتكز علم وظائف الأعضاء بكامله عند أبقراط، وعند غالينوس، على نظرية الأخلاط الأربعة (الدم واللنفا والصفراء والسوداء). وتوازن هذه الأخلاط هو ما يحفظ الشخص في حالة صحية جيدة، في حين أن زيادة بعضها أو نقصه عن البعض الآخر يؤدي إلى المرض.

ومن نظرية الأخلاط تشتق نظرية الأمزجة (الدموي واللنفاوي والصفراوي والعصبي)، وهي مرتبطة بالعناصر الأربعة. فالمزاج الدموي تقابله غلبة عنصر الهواء، وهو مزيج من صفات الحرارة والرطوبة، ويتسم بزيادة الحيوية والحركة من دون أن يكون مزاجياً. والمزاج اللنفاوي يعبر عن غلبة عنصر الماء، وهو مزيج من البرودة والرطوبة، ويتسم بزيادة التفهم والحس المرهف، من دون أن يكون سلبياً. والمزاج الصفراوي يتحكم فيه عنصر النار، وهو مزيج من الحرارة والجفاف، ويتسم بزيادة الحماس وعدم الاستسلام أمام المشاكل، من دون أن يكون عنيفاً. والمزاج العصبي يتحكم فيه عنصر التراب، وهو مزيج من صفات البرودة والجفاف، ويتسم بزيادة الثبات والمقاومة، من دون أن يكون متصلباً.

النماذج الجسمانية في التاريخ الحديث:

أ) عند سيغو وماك أولايف: قام سيغو، وبعده ماك أولايف، بوضع أول تصنيف يرتكز على قياسات ملموسة. وقد حددا، من خلال دراستهما لبنية الجسم العام والقامة والوزن ومحيط القفص الصدري والعظام والعضلات ومختلف أشكال وأحجام الجمجمة ومظهر الجسم، أربعة نماذج جسمانية هي: النموذج العضلي، والنموذج الهضمي، والنموذج الدماغي، والنموذج التنفسي. ولا يخلو هذا التصنيف من تشابه مع نظرية الأمزجة القديمة التي حددها أبقراط وغالينوس، إلا لجهة ارتكازه إلى عناصر جسمانية مهيمنة بدلاً من نظرية الأخلاط.

1- النموذج الدماغي

يتميز هذا النموذج بجسم ذي أعضاء مستطيلة وقليلة اللحم، والأجزاء التي يتكون منها الصدر والبطن نحيفة أيضاً، أما الجذع والوجه يمكن لهما أن يرسما داخل شكل مثلث. والجمجمة والجبهة بالغتا الضخامة وتقاسيم الوجه نحيفة أو محددة المعالم أو مائلة. أما الأطراف فدقيقة ونحيلة والهيكل العظمي أقرب إلى الرقّة والهشاشة.

ويستمد الشخص من هذا النموذج توازن وظائفه الجسمية من النشاط، والذي غالباً ما يكون عصبي أكثر منه جسدي، كما يستمده من الهرب من العالم الخارجي، والتجدد في حياته. فإن افتقر إلى النشاط ولم يستطع الهرب من العالم الخارجي وعانى من الملل والرتابة والضواغط المادية، فسيؤدي به ذلك سريعاً إلى اضطرابات عصبية تكون مصحوبة أحياناً بالأرق وبالميل إلى التشنج.

وأفضل ما يناسبه من المناخ هو المناخ المعتدل ذات التغيرات الضئيلة في درجات الحرارة والرطوبة، وهي تغيرات يكون الإحساس بها شديداً، كما يفضل الأجواء المقفلة، كالمدن. لكن أفراد هذا النموذج يتخلصون من السموم الموجودة في أجسامهم في المناخات التي تكون أكثر تحفيزاً للنشاط، كالهواء الطلق، والشمس، والريف.

أما بالنسبة للعادات الغذائية، فهو يفضل الأغذية الخفيفة والمتنوعة، والموزعة على كامل اليوم. وغالباً ما يكون تناول الطعام عند هذا النموذج فوضوياً أكثر من اللزوم (عدم انتظام الوجبات والميل إلى التهام كل ما تقع عليه اليد). ويكون أفراد هذا النموذج في حال أفضل مع التغذية الأكثر توازناً، من حيث زيادة كمية المآكل وجعل الوجبات أكثر انتظاماً، والامتناع عن جميع المنبهات، كالشاي والقهوة والكحول.

ويؤمن توازنه النفسي عن طريق التجديد الدائم لمحاور الاهتمام والانجذاب. وردود فعله وانفعالاته فورية ولكنها أقرب إلى أن تكون سطحية وعابرة، فحيويته ذهنية أكثر مما هي جسدية.

ومن الملاحظ أنه شخص كتوم، وهو بذلك يحمي نفسه من أذية الآخرين. وطموحاته مباشرة ولكنه يؤجلها لفترات طويلة، وقدراته وطاقاته مكيّفة للتناسب مع المدى القصير لا مع المدى الطويل. ويستطيع التكيّف عن طريق تحليل المشكلات وعواقبها، إلا أنه يظل أحياناً على صعيد الأفكار.

2- النموذج التنفسي

يتميز هذا النموذج بهيمنة القفص الصدري والقسم الأوسط من الوجه. أما الجذع والوجه فمستديران، ويمكن رسمهما داخل شكل بيضاوي. والجسم أكثر نحافة تحت الخصر مما هو عليه فوق الخصر. أما القامة فممشوقة في الغالب؛ ويعطي الجسم انطباعاً بالمرونة، والأطراف مستديرة وتميل إلى الرشاقة.

وما يميز هذا النموذج هو سيطرة الوظائف التنفسية والدموية. فإن قلّت هذه السيطرة، تعرض الشخص لمشاكل على صعيد الرئتين والكليتين.

والمناخ الذي يحبه النموذج التنفسي هو المناخ المعتدل الذي لا يتسم بتقلبات مناخية بارزة بين الفصول. إلا أن الأماكن التي تناسبه هي تلك التي يكثر فيها الهواء ولا تتعرض كثيراً لأشعة الشمس. ولكن هذا النموذج يصبح أكثر حيوية في المناخات التي تكون أكثر قسوة بقليل، كمناخ الجبال.

هذا النموذج من الأشخاص، يحب الأغذية والمشروبات الكثيرة، والغذاء المفضل لديه هو اللحوم الحمراء والخضار. ويشعر أفراد هذا النموذج بأنهم في حال أفضل عندما يقللون من الطعام ويركزون على الأغذية النباتية.

أما توازنه النفسي يستمده من قدرته على التكيف مع محيطه وطموحاته، وقلة الحركة تؤدي غالباً إلى نوبات انهيار عصبي. وعلى العكس، تؤدي كثرة الحركة إلى الإحساس بالإرهاق، وعادةً تكون ردود فعله على ما يتعرض إليه تأتي متأخرة، ولكنها تظل بالغة الشدة، وانفعالاته فورية ولكنها سرعان ما تهمد.

أفراد هذا النموذج متحمسون وشغوفون، ولكنهم يتعرضون لفترات من الهدوء. وتكون نشاطاتهم أكثر ميلاً نحو بناء العلاقات. وهم يعطون الأفضلية للصلات والمبادلات مع الآخرين، وتنصب طموحاتهم على النواحي الاجتماعية وتهدف إلى كسب رضا الآخرين أكثر من الاكتفاء بإثبات الذات.

وهو كثير الاعتماد على الآخرين في حل مشاكله، ويتخلص أحياناً من الصعوبات التي تواجهه عبر إلقائها على عاتق من حوله.

3- النموذج العضلي

يتميز أفراد هذا النموذج بضخامة الجهاز العضلي، مما يعطيه مظهراً رياضياً. والأقسام التي يتكون منها الصدر والبطن ضخمة أيضاً. أما الجذع والوجه فأشكالهما منتظمة، ويمكن أن ترسم داخل شكل مستطيل. والقامة منتصبة وطويلة بوجه عام، ولكن قد يكون أيضاً صاحب هذا النموذج قصيراً وسميناً في بعض الأحيان. أما الأطراف فطويلة ومكسوة بالكثير من العضلات.

ويؤمن توازن الوظائف الجسمانية كثرة التمارين الرياضية والنشاط الجنسي، فإن قلّت نشاطاته الجسدية والجنسية ظهرت عليه عوارض التسمم الذاتي المصحوبة بعوارض في الكبد والمفاصل.

ويحب هذا النموذج المناخات الجافة ذات التغيرات الكبيرة في درجات الحرارة كما في المناطق القارية، والأمكنة الغنية بالهواء الطلق والشديدة التعرض لأشعة الشمس. ولكن أفراد هذا النموذج يشعرون بالاسترخاء في المناخات الأقل جفافاً حيث تكون درجات الحرارة والرطوبة معتدلة، وفي الأماكن التي لا تتعرض لأشعة الشمس كثيراً.

وهو يفضل اللحوم الحمراء ولحوم الطرائد، والخضار والفواكه الجافة أفضل عنده من الطازجة، والمسلوقة أفضل من النيئة. أما المشروبات فقليلة، وهي من النوع «القوي» أكثر مما هي من النوع المزيل للعطش. ويشعر أفراد هذا النموذج أنهم في حال أفضل عندما يعتمدون نظاماً غذائياً أقل توليداً للحرارة، أي بتقليل اللحوم والإكثار من الألبان والفواكه، مع الحد من المشروبات القوية، كالخمور. ويشعر المنتمي إلى هذا النموذج بالتوازن النفسي إذا كان نشِطاً وحيوياً من الناحيتين الجسدية والذهنية. وتكون ردود فعله سريعة وشديدة؛ أما انفعالاته فحادة ولكنها لا تدوم كثيراً.

يتميز هذا النموذج بالصراحة والعفوية وقد يحتدّ أحياناً ولكن من دون أن يؤدي هذا إلى مضاعفات دائمة. وهو شخص يطمح للحصول على المال والسيطرة مادياً. وقد يكون عدوانياً، أحياناً، مع العالم الخارجي. وتميل هذه الشخصية إلى إثبات الذات في بيئتها ومحيطها الاجتماعي. ويتحكم أفراد هذا النموذج بطموحاتهم ليستطيعوا تحقيقها في الوقت المناسب، كما يضبطون جهودهم من أجل المزيد من النجاح.

والفرد في هذا النموذج يواجه المشاكل بطريقة مباشرة دون تفريق بينها أحياناً، ويبحث عن المواقف الصعبة.

4- النموذج الهضمي

الهيئة العامة في هذا النموذج تتميز بهيمنة البطن والقسم الأسفل من الوجه. ويكون كل من العنق والأرداف والقسم الأسفل من الوجه منتفخاً في الغالب. والجسم نحيف بوجه عام، وهو أكثر اكتنازاً تحت الخصر مما هو فوقه. أما القامة فمتوسطة في الغالب والجسم يعطي انطباعاً عاماً بأنه قليل العضلات وقليل الحيوية.

يستمد التوازن في الوظائف الجسمانية من وتيرة الحياة البطيئة، والإكثار من النشاط الجسدي والنقص في الراحة وظروف الحياة المرهقة تؤدي بسرعة إلى اضطرابات عضوية تعزز الميول نحو زيادة الوزن وما يترتب عليها من مضاعفات في الشرايين والأوردة.

يحب هذا النموذج المناخات المعتدلة والدافئة والرطبة والأماكن المقفلة القليلة التعرض للشمس. لكن يزيد نشاط هذا النموذج من الناس، في المناخات الأكثر حيوية الباردة منها أو الجافة.

ويفرط هذا النموذج في تناول الطعام ويفضل الدهون والنشويات والمشروبات. وتكون حاله أفضل في الغالب إذا تناول الأغذية الخفيفة، أو قلّل من المشروبات المحلاة.

ولتوازنه النفسي، يحتاج هذا النموذج إلى السكون الجسدي والذهني. فردود فعله بطيئة ولكنها عميقة، وانفعالاته ضعيفة ولكنها تدوم طويلاً. وقد يشعر بأنه مهدد في المواقف الطارئة أو عند حدوث نزاع ما مع أحدهم.

هذا النموذج هادئ ويتأثر أكثر مما يُؤثر ويقاوم أكثر مما يصارع. ولكن صبره وصلابته يعوضان عنده افتقاره على المبادرة والمجازفة. ويفضل في نشاطاته البحث عن الرفاهية المادية والنفسية. أما طموحاته فهي غالباً محدودة، وأحياناً تكون استسلامية. ويحاول دائماً الابتعاد عن المشاكل وتجنب الصعوبات.

ب) عند شيلدون: كان تصنيف سيغو وماك أولايف يرتكز على تقسيم الجسم والوجه. أما التصنيفات الحالية فترتكز أكثر على تقسيم الأنسجة ومبادئ الوظائف. وتعتبر أعمال الطبيب وعالم النفس الأمريكي و. ه. شيدلون الأكثر تمثيلاً لهذا الاتجاه. ويرتكز تصنيف نماذج الشخصية المقترح عنده على درجة النمو الجسدي للأنسجة المشتقة من لفائف الجنين الثلاث (الأدمة الخارجية والوسطى والداخلية).

فالأدمة الخارجية ينشأ منها الجهاز العصبي والجلد؛ والأدمة الوسطى ينشأ منها الهيكل العظمي والعضلات والجهاز البولي والتناسلي؛ والأدمة الداخلية ينشأ منها الجهازان التنفسي والهضمي. ومن خلال التحليل الكامل لهذه الأنسجة بالشكل الذي تكوّن عليه عند إنسان راشد، حدّد شيلدون ثلاثة نماذج كبرى في التكوين الجسدي:

* نموذج التكوين الجسدي الخارجي.

* نموذج التكوين الجسدي الوسط.

* نموذج التكوين الجسدي الداخلي.

وبعد أن درس شيلدون لعدة سنوات سلوك ثلاثة وثلاثين طالباً وطباعهم، استخلص ستين سمة مزاجية تتوزع على ثلاث فئات من النماذج (نموذج النشاط الدماغي، ونموذج النشاط الجسدي،

ونموذج النشاط الحشوي)، حيث تتحدد كل فئة بعشرين سمة مزاجية.

نموذج النشاط الحشوي	نموذج النشاط الجسدي	نموذج النشاط الدماغي
1. استرخاء في الموقف والتصرفات.	1. تصلب في الموقف والتصرفات.	1. فرض قيود على الموقف والتصرفات: ضغط.
2. حب الرفاهيه الجسديه.	2. حب العمل الجسدي.	2. ردود فعل مفرطه في وظائف الأعضاء.
3. ردود فعل بطيئه.	3. طاقه مميزة.	3. ردود فعل مفرطه السرعه.
4. حب الطعام.	4. حاجه إلى الرياضه والتمتع بها.	4. حب الحرمان والزهد.
5. الطعا في إطار جماعي.	5. حب السيطرة وشهوة السلطه.	5. نشاط عقلي داخلي، انتباه قوي جداً، سرعه في الإدراك.
6. تلذذ بهضم الطعام.	6. حب المغامرة.	6. تكتم حول الشؤون العاطفيه. ضبط الانفعالات.
7. حب الاحتفالات الرافيه.	7. حب المخاطرة.	7. ضبط حركات العينين والوجه.
8. حب العلاقات الاجتماعيه.	8. شجاعه جسديه في المواجهات.	8. خوف مرضي من العلاقات الاجتماعيه.
9. التعامل بلطف مع الجميع دون تمييز.	9. عدوانيه تنافسيه.	9. صعوبه التعامل مع المجتمع.
10. تعطش إلى الحنان والثناء.	10. قسوة نفسيه.	10. مقاومة ما يتعوذ عليه.
11. توجه نحو الآخرين.	11. خوف من الاماكن المغلقه.	11. خوف مرضي من المجالس العامة.

نموذج النشاط الحشوي	نموذج النشاط الجسدي	نموذج النشاط الدماغي
12. ضبط النفس والانفعالات.	12. غياب الشفقه وغياب اللياقه.	12. عدم إمكان توقع المسلكيات.
13. تسامح.	13. صوت غير متحفظ.	13. صوت متحفظ، وخشيه من إحداث الضجيج.
14. رضا عن الذات.	14. لامبالاة بالالم.	14. حساسية مفرطه تجاه الالم.
15. نوم عميق.	15. حب إحداث الضجيج.	15. نوم خفيف، وتعب مزمن.
16. غياب الحزم.	16. نضج شديد في المظهر الخارجي.	16. صبيانيه التصرفات والمظهر.
17. توصيل المشاعر بحريه وسهوله، وانفتاح النشاط الحشوي.	17. انفتاح النشاط الجسدي، عدم الخلط بين الوعي واللاوعي.	17. انطواء.
18. سهولة العلاقات الاجتماعيه تحت تاثير الكحول.	18. إحساس بالاعتداد وعدوانيه تحت تاثير الكحول.	18. نقص القدرة على مقاومه الكحول والمخدرات المثيرة للوهن النفسي.
19. الحاجه إلى الاخرين في حاله الحيرة.	19. الحاجه إلى النشاط في حاله الحيرة.	19. الحاجه إلى العزله في حاله الحيرة.
20. توجه نحو علاقات أيام الطفوله.	20. توجه نحو اهداف ونشاطات.	20. توجه نحو اهداف الفترة الاخيرة من الحياة.

1- نموذج التكوين الجسدي الخارجي:

تكوين جسدي ضامر: يتميز هذا النموذج، بجسم طويل وبنية نحيفة، مع عدم الميل إلى زيادة الوزن، وقفص صدري ضيّق، أطراف طويلة، وعظام دقيقة، ورأس ووجه مستطيلان (بشكل بيضاوي)، وقسمات الوجه تكون حادة.

نموذج النشاط الدماغي (يقابله النموذج الدماغي عن سيغو): يتميز بميل إلى الانسحاب (أوضاع جسمية ووضعيات مكبّلة، صوت مختنق)، وإلى الابتعاد عن العالم الخارجي حيث يتمثل ذلك بالرغبة في عدم الظهور وعدم إثارة الانتباه، انحباس التعبير والمشاعر، وحاجة إلى العزلة عند ظهور المشاكل، وانطواء على الذات.

سلوك انطوائي فصامي: ميل إلى الانغلاق الذهني والبرودة العاطفية. حساسية حادة ولكنها ظرفية (انفعالية تلقائية). ذهن تحليلي (ميل إلى المفاهيم المجردة)، مجتهد لكن عنيد.

2- نموذج التكوين الجسدي الأوسط

تكوين جسدي رياضي: جسم تكسوه العضلات، قوي ومرصوص البنية، ولكن من دون شحنات دهنية زائدة في الأساس، والرأس والوجه مربعان أو مستطيلان يتميزان بقسمات بارزة التقاطيع ومفعمة بالحيوية.

نموذج النشاط الجسدي (يقابله النمط النموذج العضلي عند سيغو): يتميز بالميل إلى النشاط، وحاجة إلى الحركة والعمل ورغبة في فرض الذات والتحكم بالأحداث والسيطرة على الآخرين.

سلوك مزاجي هياجي: ميل إلى الاضطرابات المزاجية العنيفة، تعاقب لحظات «الكآبة» والانشراح واللامبالاة، دون الذهاب إلى حدود الانهيار العصبي أو الهوس أو الانطواء على الذات.

3- نموذج التكوين الجسدي الداخلي

تكوين جسدي بدين: جسم مكتنز وسمين، والأطراف قصيرة، والرأس والوجه مستديران، والشعر ناعم وطريّ الملمس.

نموذج النشاط الحشوي (يقابله النموذج الهضمي عند سيغو): يتميز بالميل إلى التراخي، وحب الرفاهية، والأطعمة الفاخرة، وقابلية قوية للحياة الاجتماعية، ويبحث عن الحنان والاستحسان.

سلوك مزاجي دوري: ميل نحو التغيرات الدورية في المزاج والمشاعر. انتقال حركي من النقيض إلى النقيض.. بطء أو حركة، انفتاح نحو الخارج ذو ذهن منفتح ومنسجم مع الجو السائد، وقابلية للحياة الاجتماعية، وواقعي ومرن وفعال.

ثانياً : الجبين: مفتاح العقل

الجبين هو الطابق الدماغي في الوجه، ولهذا فقد رمز دائماً وبشكل عفوي على النشاط العقلي. وهو أيضاً رمز علاقتنا بالعالم؛ فنحن يمكننا أن نسير مرفوعي الجبين، باعتزاز، أو على العكس من ذلك، أن نطأطأ الجبين كناية عن الخضوع.

كيف تجابه الحياة؟ وكيف هو شكل جبينك؟ .. هذا ما يكشف نموذجك العقلي.

إذا جمعت بعض الأشخاص وطرحت عليهم سؤالاً بسيطاً، مثلاً: أيهما أفضل، أن تكون أبواب المكاتب مفتوحة أم مقفلة؟ من الأكيد هنا أنك تفتح نقاشاً جوهرياً. فمن جهة، ستجد أولئك الذين يفضلون الأبواب المفتوحة بلا تحفظ تعبيراً منهم عن السماحة والكرم؛ ومن جهة أخرى، ستجد المتعصبين للانعزال والذين لا يبذلون جهداً إلا إذا عاد عليهم بفائدة ما. وهناك واقع مختلف بالطبع خلف ما يقدمه الفريقان من حجج وجيهة في الحالتين. فأفراد الفريق الأول هم، من الانبساطيين بينما أفراد الفريق الثاني هم من الانطوائيين، أي أنهما يشكلان نموذجين ونظامين مختلفين للقيم.

إن التمييز بين النمط الانفتاحي والنمط الانطوائي، وهو تمييز بات مقبولاً بشكل واسع في أيامنا، إنما يعود إلى الطبيب والمحلل النفسي السويسري كارل غوستاف يونغ. فهو أول من لاحظ وجود هذين النموذجين وتكلّم عنهما كنظامين بخصائص محددة. وهو يعتبر أن كل واحد منهما يعبر عن موقف كلي، عن «استعداد عند النفس لأن تفعل أو لأن تنفعل باتجاه معين»، أي عن توجه للشخصية نحو العالم الخارجي أو نحو العالم الداخلي.

الانفتاح

هو ما يقابل توجه الشخصية نحو العالم الخارجي (بأفراده وأشيائه وأحداثه) وهو يتجلى عبر مجموعة من المسلكيات الواضحة إلى حد ما. فالانفتاحي يميل إلى القيام بالشيء أولاً والتفكير به بعد ذلك. إنه يفكر بصوت عالٍ (لأنه يحتاج إلى أن يتكلم من أجل تنظيم أفكاره) وما يقوله ليس نهائياً على الإطلاق (حيث إنه يبدو متقلباً ومتناقضاً في الغالب). ولكونه منفتحاً اجتماعياً، فإنه يحب الصلة بالآخرين ويحتاج إلى التبادل من أجل شحن نفسه من جديد، كما أنه يعبر بسهولة عن أفكاره ومشاعره. ويميل الانفتاحي، بشكله المفرد، إلى السطحية في الأفكار والعلاقات، وإلى التشتت، ونقص المتابعة في المبادرات والأفعال.

الانطواء

هو ما يقابل توجه الشخصية نحو العالم الداخلي، أي عالم الذات والأفكار. وهو يتجلى أيضاً عبر مسلكيات تميزه بشكل واضح. وعلى خلاف الانفتاحي، يميل الانطوائي إلى التفكير مطولاً بالشيء قبل القيام به. وهو يعبر عن الأشياء (الأفكار والمشاعر والمقاصد) فقط عندما تكون واضحة ومنظمة بالنسبة له. وهو أقل ميلاً إلى الانفتاح الاجتماعي، فلا يتكلم بسهولة إلا عما يعرفه أو عما يضيق ذرعاً به. وهو لا ينفتح إلا قليلاً، ولا يفعل ذلك إلا في جو من الثقة، ومع المقربين جداً منه.

وإذا كان الانطواء مفرطاً، فإنه يميل إلى الانحصار في النشاطات والعلاقات وإلى الانكفاء على العالم الداخلي إلى حد الخجل المرضي وإهمال الضوابط واللامبالاة بالأشياء والأشخاص.

انفتاح	انطواء
▪ عمل.	▪ تفكير.
▪ شخصيه اجتماعيه.	▪ شخصيه متحفظه.
▪ حاجه إلى الجمهور.	▪ حاجه إلى الخصوصيه.
▪ علاقات متعددة.	▪ علاقات محدودة.
▪ حركيه.	▪ هدوء.
▪ توسع.	▪ تركيز.
▪ إثارة.	▪ كبت.
▪ شخصيه عفويه.	▪ شخصيه تحسب حساب كل شيء.
▪ طلاقه في التعبير.	▪ الاحتفاظ بالرأي.
▪ يوجد راحه مع الأشخاص والاشياء.	▪ يوجد راحه مع الافكار.

النماذج العقلية:

اعتمد هيرمان في تصنيفه على تقسم الدماغ: الشق الدماغي الأيمن، الشق الدماغي الأيسر، الجهاز الليمباوي، جهاز قشر الدماغ .

ونحن جميعاً نمتلك نوعاً من الأداء الوظيفي المتخصص، وعليه ، ميّز هيرمان بين أربعة نماذج عقلية كبرى هي: النموذج الليمباوي الأيمن، والنموذج الليمباوي الأيسر، والنموذج القشر - دماغي الأيمن، والنموذج القشر - دماغي الأيسر.

الدماغ الأيمن والأيسر:

من المعروف أن الشقين الدماغيين عند الإنسان لا يقومان بالوظيفة نفسها. فالإحساس بالمكان والمخيّلة يرتبطان بالشق الأيمن، في حين أن اللغة والقدرة على التجريد يرتبطان بالشق الأيسر. كما أن الشق الأيمن يتحكم أيضاً بكل من العين واليد اليسرى، بينما يتحكم الشق الأيسر بالعين واليد اليمنى. وتعود الاكتشافات الأولى في هذا المجال إلى القرن التاسع عشر.

وبعد فترة طويلة، جاءت أعمال عالم الأحياء الأمريكي روجر سبيري، لتثبت انفصال شقيّ الدماغ وقيام كل منهما بدور خاص. فالشق الأيسر هو فعلاً المركز الرئيسي للنشاط المعرفي، في حين أن الشق الأيمن هو مركز التفكير المكاني - الزماني الذي يتحكم بإدراكاتنا وتصوراتنا.

وقد بينت أعمال أخرى مختلفة أن الدماغ الأيسر يعمل، بوجه خاص، عند الانفعالات الإيجابية، في حين يتحرك الدماغ الأيمن في حال الانفعالات غير الممتعة والسلبية.

فالضربات التي قد يتعرض لها الشق الأيسر تحدث ردود فعل كالحزن الشديد ونوبات البكاء والانهيار العصبي. وعلى العكس من ذلك، فإن الضربات التي قد يتعرض لها الشق الأيمن تؤدي إلى ردود فعل أخرى كاللامبالاة ونوبات الضحك الشديد والفرح الاهتياجي.

الشق الأيمن: وهو مركز البصر وهذا يعني أنه مركز التفكير بواسطة الصور. إنه عالم الأشكال والألوان والفهم والتعبير غير النطقي. وكونه متخصصاً في كل ما له علاقة بالتعرف إلى الأشكال، فإنه يسمح لنا بأن نتعرف إلى الوجوه، وأن نعرف الأشياء عن طريق اللمس، وأن نبصر النتوءات، وأن نسمع الموسيقى، وأن نحلم، وأن نعرف موقعنا على تصميم ما أو خارطة. وكونه نقيض الشق الأيسر، فإن الشق الأيمن يعتمد مقاربة حدسية للأشياء وللأشخاص. فهو يرى «بالإجمال» أكثر مما يرى التفاصيل، ويرى «الشكل» أكثر مما يرى الخلفية، ويعمل بواسطة الربط بين الأفكار أكثر مما يعمل بطريقة منطقية.

الشق الأيسر: هو مركز اللغة والكلام، ولكنه أيضاً مركز جميع قدراتنا في مجال التحليل والتجريد. فالشق الأيسر متخصص في كل ما له علاقة بالكتابة والأرقام والحساب المنطقي والخط والمناهج، وهو الذي يمكننا من القيام بمقاربة عقلية للمواقف والأحداث، ومن التفكير والعمل بشكل منهجي. والشق الأيسر هو ما يجعلنا نهتم بالتفاصيل أكثر مما نهتم بالشأن الكلي، وبخلفية المرء أكثر من شكله الخارجي، وبه نبحث عن الأسباب والتفسيرات لكل شيء.

أيسر	أيمن
▪ تعبير نطقي: يستخدم الألفاظ للتسميه والوصف والتعريف.	▪ تعبير غير نطقي: يفكر بواسطه الصور ويبرز الصوت.
▪ تحليلي: يفكك الاشياء مرحله بعد مرحلة وعنصرا بعد عنصر.	▪ تركيبي: يجمع الاشياء والمجموعات لتشكيل كليات.
▪ رمزي: يدرك الاشياء على انها رموز لاشياء اخرى.	▪ قياسي: يدرك التشابهات بين الاشياء المختلفه.
▪ مجرد: يعمل على كيفيات وعلاقات معزوله عن الواقع.	▪ ملموس: يمثل العالم المحسوس (الواقعي او الخيالي).
▪ زمني: يفهم الزمان كسلسله متتابعة من اللحظات.	▪ لا زمني: يفهم الزمان كمدة متواصلة.
▪ عقلاني: يعمل بطريقه منطقيه لاستخلاص النتائج.	▪ تجريبي: يعتمد على التجربه دون اعتبار المعطيات القطعيه.

التفضيل الدماغي

الشقان الدماغيان الأيمن والأيسر متخصصان ومستقلان نسبياً كل عن الآخر، إلا أنهما يعملان بالطبع عبر التنسيق الدائم. ونحن جميعاً نستخدم الشقين كليهما، حتى ولو كانت بعض النشاطات تعتمد على أحد الشقين أكثر من الآخر. لكن نميل أيضاً إلى استخدام أحد الشقين أكثر من الآخر في الغالب، ذلك هو مفهوم التفضيل الدماغي الذي كشف عنه هيرمان.

فقد يحدث، أمام المشكلة ذاتها، أن يلجأ البعض إلى شقهم الأيمن (الحدس)، في حين يلجأ البعض الآخر إلى شقهم الأيسر (المنطق). وهذا التفضيل الدماغي هو فطري، وهو أكثر بروزاً، على سبيل المثال، عند الرجال مما هو عند النساء اللواتي يبدو أن شقيهما الأيمن والأيسر متصلان ببعضهما البعض بشكل أفضل. وهو يتصل أيضاً بعاداتنا الثقافية وتربيتنا وتعليمنا. ويمكننا أن نتحقق من ذلك بسهولة في بعض الجماعات الاجتماعية - المهنية. فالعمال اليدويون والتجار والمحامون مثلاً يستخدمون شقهم الأيمن أكثر مما يستخدمه المثقفون والباحثون والتقنيون الذين يكونون أكثر اعتماداً على شقهم الأيسر.

هل تستخدم الشق الأيمن أم الأيسر من دماغك؟

فيما يلي مجموعة من العبارات المتناقضة. ضع علامة على العبارة التي تبدو لك أكثر تطابقاً مع شخصيتك:

1- • (أ) أنا دقيق جداً في مواعيدي؛ حتى إنني أصل غالباً قبل الموعد لكي أكون متأكداً من عدم تأخري.

• (ب) أنا لست دقيقاً جداً في مواعيدي؛ وغالباً ما أضطر إلى الإسراع لكي لا أتأخر أكثر من اللزوم.

2- • (أ) عندما أقوم بعمل ما، لا أهتم بما يدور حولي.

• (ب) حتى عندما أكون شديد التركيز على عملي، أظل شديد الانتباه لما يدور حولي.

3- • (أ) أحتاج إلى البحث في التفاصيل لكي أفهم الأشياء والأفكار والمواقف والعلاقات.

• (ب) أفهم بسهولة أكبر عندما ألقي نظرة إجمالية.

4- • (أ) أنا أسعى إلى إتقان كل ما أقوم به.

• (ب) أكتفي بالقيام بعملي بشكل جيد ليس إلا.

5- • (أ) أشعر بالوقت الذي يمر وكأنه سلسلة متتابعة من اللحظات.

• (ب) أشعر به وكأنه ينقضي باستمرار.

6- • (أ) أكره أن يضايقني أحد عندما أقوم بعمل ما، وأفقد أعصابي بسهولة.

• (ب) لا أنزعج عندما أتعرض للمضايقة في عملي، ونادراً أفقد أعصابي.

7- • (أ) عندي قناعات عميقة جداً، ومن الصعب أن أحمل على تغيير رأيي.

• (ب) نادراً ما تكون لدي أفكار لا رجوع عنها، فأنا بالأحرى أقبل بالتناقض.

8- • (أ) أنا شديد التدقيق وأعتني جيداً بترتيب أشيائي وبأناقة مظهري.

• (ب) أميل بعض الشيء إلى الفوضى في طريقة عيشي وفي منزلي وفي ملبسي.

9- • (أ) أحتاج إلى أن أعرف بالضبط ما عليّ فعله لكي أكون فعّالاً.

• (ب) أكون أكثر فعالية عندما أعلم أنني أمتلك هامشاً لحرية الحركة.

10- • (أ) أميل إلى تكوين عادات لنفسي وإلى امتلاك أفكار ثابتة.

• (ب) غالباً ما أغيّر أفكاري ومشاريعي.

والآن، قم بحساب ما حصلت عليه من نقاط على كل من الإجابات (أ) و (ب). أنت من النوع الذي يعتمد على «الشق الأيسر» إذا كانت الإجابات (أ) أكثر من الإجابات (ب)؛ ومن النوع الذي يعتمد على الشق الأيمن إذا كانت هنالك أكثرية من الإجابات (ب). وبذلك، لا يبقى عليك إلا أن تعرف ما إذا كنت من النوع «الليمباوي «القشر دماغي»، لتحديد نموذجك العقلي وفقاً لنموذج يونغ / هيرمان.

الدماغ الليمباوي والقشر - دماغي:

إذا كان الدماغ منقسماً بطريقة أفقية إلى شقين أيمن وأيسر، فإنه منقسم أيضاً بطريقة عمودية. فالواقع أن دماغنا مكون من تجميع ثلاثة أدمغة مختلف لكل منها إحساسه الخاص بالزمان والمكان، وكذلك ذكاؤه الخاص وذاكرته الخاصة.

الدماغ البدائي: يسمى أيضاً الدماغ الأفعواني، وهو أقدم أجزاء الدماغ، ووظيفته التحكم بالغرائز. وهو يلعب دوراً مهيمناً في جميع النشاطات الضرورية من أجل البقاء، وتحديداً في البحث عن الغذاء والموطن والتناسل.

وعلى هذا الدماغ تتوقف جميع ردود فعلنا ذات الصلة بالمكان، كالجلوس في المكان ذاته بشكل دائم، وأفعالنا الآلية، كسلوك الطريق نفسه على الدوام، وقضم الأظافر. وعن طريق هذا الدماغ نقوم بتكوين عاداتنا والاحتفاظ بها، ونعتمد تصرفات رتيبة أو نتصرف وفقاً لقواعد معينة.

الدماغ الليمباوي: وهو موجود حول الدماغ البدائي، وقد أطلق عليه ماك لاين اسم «الدماغ الحشوي»، وهو مركز الانفعالات. ويكمن دوره في تنقية المعلومات الواردة من الخارج وذلك قبل احتجازها أو إرسالها إلى قشرة الدماغ. وبما أن الدماغ الليمباوي يسيطر على العاطفة، فإنه أساسي لكل ما ينتمي إلى التكيف الاجتماعي، أو آليات المودة والاندماج والانتماء إلى الجماعة والإحساس بالأمن أو عدم الأمن وحوافز الهجوم والدفاع. وهذا النظام يسيطر أيضاً على عمليات التذكر. وبفضله نراكم الذكريات ونمتلك القدرة على الاستفادة من تجاربنا، ونتعلم كيفية الرد بطريقة ملائمة على المواقف الجديدة.

قشرة الدماغ: ويسمى أيضاً الدماغ الجديد، وهو الأحدث والأكثر نمواً عند الإنسان، وهو مسؤول من جهته عن جميع الملكات العقلية وعن ضبط الانفعالات (الدماغ الليمباوي) والغرائز (الدماغ البدائي). وفي هذا الدماغ يتم استقبال جميع المعلومات الواردة من العالم الخارجي ومن الداخل ومعالجتها، وكذلك جميع السلوكيات المنظمة والأفكار الناضجة والأفعال المبتوت فيها. أما وظيفته الأساسية فهي تحريرنا بواسطة اللغة والمخيّلة من أفعالنا الآلية كالرغبات والعاطفة، لكي يصبح بمقدورنا أن نقدم إجابات مبتكرة على ما يطرحه محيطنا من مشكلات. وهو ما يجعلنا قادرين على الاختيار بين الصالح والرديء والارتقاء إلى الوعي.

هل أنت خاضع للدماغ الليمباوي أم لقشرة الدماغ؟

فيما يلي مجموعة من العبارات المختلفة. ضع علامة على العبارة التي تبدو لك أكثر انطباقاً على شخصيتك:

1- • (أ) أتأثر بسهولة لما يصيب الآخرين.

• (ب) أجد أن الناس يغضبون في الغالب من لا شيء.

2- • (أ) أنا شديد الاهتمام بالإطار الخارجي لحياتي.

• (ب) أولي اهتماماً أكبر بالجانب الوظيفي للأشياء.

3- • (أ) أنتبه، على العموم، بشكل كافٍ لما آكل.

• (ب) آكل، قبل كل شيء، لكي أحصل على الغذاء.

4- • (أ) أحكم على الناس انطلاقاً من مشاعرهم ونواياهم.

• (ب) المهم حقاً، بالنسبة لي، هو الأفعال ونتائج الأفعال.

5- • (أ) أحتاج غالباً إلى رؤية أصدقائي.

• (ب) أستطيع البقاء لفترة طويلة دون رؤية أصدقائي.

6- • (أ) أحب اللعب مع الأطفال.

• (ب) من الصعب عليّ أن أشارك الأطفال في ألعابهم.

7- • (أ) أحتاج إلى أن أشعر بأن الآخرين يحترمونني ويقدرونني.

• (ب) لا أبالي بما يفكر فيه الآخرون بصددي.

8- • (أ) الأكثر أهمية في الحياة، بالنسبة لي، هو أن أحب وأن أكون محبوباً.

• (ب) أعتقد أن في الحياة أموراً أكثر أهمية من الحب.

9- • (أ) أحتاج غالباً إلى الوقت لكي أقرر، لأنني لا أريد أن أقع في الخطأ.

• (ب) نادراً ما أتردد قبل اتخاذ قرار ما.

10- • (أ) أجد صعوبة في الابتعاد عن الناس، حتى عندما أكون مقتنعاً بأنهم لا يحسنون معاملتي.

• (ب) لا أجد مشكلة في قطع علاقاتي مع الآخرين عندما أجد ذلك ضرورياً.

والآن، احسب ما حصلت عليه من نقاط على كل من الإجابات (أ) و (ب). فإذا كانت إجاباتك من الفئة (أ) أكثر عدداً، فإن ذلك يعني أن الوظيفة الليمباوية عندك هي أكثر نمواً (نسبياً وتبعاً لعدد النقاط). أما إذا كانت إجاباتك من الفئة (ب) أكثر عدداً، فإن ذلك يعني أن وظيفة قشرة الدماغ عندك هي المهيمنة.

أ) النموذج الليمباوي الأيمن

يرعى العامل الإنساني قبل كل شيء. يشعر بالكثير من المودة، ولذلك هو دائم الانتباه لمشكلات الآخرين. يعيش انفعالاتهم ومشاعرهم ويفهم بحدسه ردود فعلهم. يحب الكلام لكنه يلاحظ، في الوقت ذاته، الإشارات الصامتة. وهو يحتاج إلى الاحتكاك بالآخرين وإلى العلاقات الحميمة، وغالباً ما تتملكه مشاعر قوية بالانتماء إلى جماعة تستند إلى ميول أو قيم مشتركة.

وهو يمتلك حساً حاداً بالتضامن، غالباً ما ينضوي إلى جمعية ويناضل أحياناً من أجل قضية.. إنه مثالي بشكل أساسي.

في حياته المهنية:

* يسعى قبل كل شيء إلى العيش مع الآخرين في أجواء الألفة.

* يتصرف كشخص ظريف وودود ومتحمس.

* يعرف كيف يعمل ضمن فريق، ويساعد الآخرين ويحضرهم ويشجعهم للعمل.

* يمكنه تقديم النصيحة المخلصة؛ يعرف كيفية إدارة الصراعات والتحكيم فيها.

* موهوب جداً في عقد المفاوضات.

* شديد القدرة على تحمل الفشل والإرهاق.

* قادر على مواجهة الأمور غير المتوقعة وعلى التكيف مع التغيرات.

* يصعب عليه وضع الاستراتيجيات والمشاريع البعيدة المدى.

ب) النموذج الليمباوي الأيسر

يرى، قبل كل شيء، الجانب العملي من الأشياء، ومقاربته للمواقف تسمح له بالسيطرة عليها. إنه شخص يحب العادة، ولا يرغب في التغيير، ويفضل الرتابة، ويعمل ويفكر دائماً بالطريقة ذاتها. يميل إلى التخطيط لكل شيء وتنظيمه وحسن تدبيره، كما يسعى إلى وضع كل شيء في نصابه. وهو يحتاج إلى السيطرة على الأحداث وإلى إدارتها بهدف تحقيق الاطمئنان، لشدة اهتمامه بالتفاصيل والعيوب غير الظاهرة، لأنه في أعماقه شخص عاطفي مضطرب الانفعالات. يلقى صعوبة في التعبير عن هذه الانفعالات مما يجعله خائفاً من ردود فعله.

في حياته المهنية:

* يسعى قبل كل شيء إلى النجاح؛ سواء نجاحه أو نجاح الآخرين، وهو موهوب جداً في تجسيد الأفكار.

* يتصرف بشكل يدل على أنه حي الضمير وجدير بالثقة.

* يعمل بشكل دقيق وبطريقة منظمة.

* يمتلك قدرة عالية على العمل والتركيز.

* يعرف كيف يقوم بتنسيق عمل الآخرين وتنظيمه، ولكنه يعاني من نفاد الصبر أثناء التنفيذ.

* يصعب عليه تفويض الآخرين للقيام بمسؤولياته.

* يعرف كيف يطرح المشاريع، ولكنه يتفوق في تنفيذ المشاريع القصيرة المدى أكثر مما يتفوق في تنفيذ المشاريع البعيدة المدى.

* يشعر بالارتياح بشكل خاص عند تنفيذ المهام الروتينية.

* يجد صعوبة في مواجهة الأوضاع غير المتوقعة والصراعات.

* يصعب عليه أن يكون موضع نقاش وأن يتكيف مع المتغيرات.

ج) النموذج القشري الأيمن

هذا النموذج من الناس يلقي نظرة إجمالية إلى الأشياء ويعتمد على حدسه ليفهم الأمور، لذا لا تراه مضطراً إلى تحليلها والدخول في تفاصيلها. وهو يستخدم خياله، قبل كل شيء، من أجل حل المشكلات. ويؤخذ عليه أنه يفسر الأمور وتصرفات الناس كما يراها هو أو كما يحلو له. كما يؤخذ عليه غموضه، إذ ليست لديه أفكار وآراء ثابتة ونهائية، مما يوقعه باستمرار في التناقض وفي الخلط بين الأنواع. وقلما يمتثل للأفكار والقواعد الاجتماعية والسياسية القائمة أو يلتزم بها، بل يميل إلى ابتكار أشياء جديدة، عبر التقريب غالباً بين عناصر لا توجد بينها رابطة ظاهرة، وإيجاد حلول جديدة. وهو يمتلك في الغالب قدرات فنية في الموسيقى أو الرسم أو النحت.

في حياته المهنية:

يتمتع بقوة ملحوظة في التعامل مع الأفكار والنظريات.

ينظر إلى الأمور بشكل إجمالي ويهمل التفاصيل.

موهوب في استخلاص فحوى المعلومات.

يعرف بالغريزة أو بالخبرة ما هو الشيء المناسب.

يتفوق في الاستراتيجيات والمشاريع البعيدة المدى.

يحسن تشغيل خياله.

يحسن مواجهة الأوضاع غير المتوقعة والمجازفة والتكيف مع التغيرات.

يقاوم الفشل.

د) النموذج القشري الأيسر

يرى التفاصيل قبل كل شيء وقبل رؤية المجموع. ويلجأ أولاً إلى استخدام تفكيره (المنطقي) في حل المشكلات. كما يحسن استخدام الأرقام بسهولة، ويستوعب المفاهيم التقنية والعلمية. يؤخذ عليه في الغالب أنه يضحي بالعامل البشري باسم الصرامة أو التفكير المجرد. ولأنه ثابت في قناعاته ومقاربته للأحداث وعلاقاته الفردية، فإنه يتكيف بصعوبة مع المواقف الجديدة ويكون شديد العناد في قناعاته.

في حياته المهنية:

يهتم أولاً بعقلانية الأشياء.

موهوب في تحليل المواقف، ولكنه لا يعرف كيفية تجسيد الحلول.

يتصرف بشكل يدل على أنه حي الضمير وجدير بالثقة.

يعمل بشكل دقيق وبطريقة منظمة.

يتفوق في كل ما له علاقة بالأرقام والأنظمة.

يفضل الكفاءات التقنية على القيم الشخصية.

يعرف كيف ينسق وينظم عمل الآخرين (تفويض المهام)، ولكنه لا يعرف كيف يدير النزاعات.
يجد صعوبة في مواجهة الأوضاع غير المتوقعة وفي التكيف مع التغيرات.

ثالثاً : العيون: مفتاح الشخصية

العين هي عضو الإبصار ورمز المعرفة. والعيون تمثل الشخصية، وذلك لسببين: الأول ينتمي إلى البدايات، والثاني إلى النهاية. ففي البدء كانت النظرة اكتشافنا الأول لأنفسنا وللآخرين. وفي النهاية، هنالك المعرفة. فالعيون هي أبواب النفس.

كيف ترى الأشياء؟ أي عين وأي نظرة ترسم على صورتك؟ ... ذلك ما يكشف شخصيتك.

منذ أكثر من أربعين عاماً والعديد من الأطباء وعلماء النفس والأطباء النفسيون في العالم، يتعاونون ويتبادلون معلوماتهم بهدف تحديد معايير للشخصية، صالحة على الصعيد العالمي. وقد أدى ذلك إلى تحديد ثلاثة عشر نموذجاً مختلفاً من نماذج الشخصية. والاستبيان التالي يمكّنك من تحديد نموذج شخصيتك.

أجب بـ «نعم» أو «لا».

	نعم	لا
1. تتوقع، من دون وجود سبب كافٍ لذلك، ان يقوم الاخرون باستغلالك.	☐	☐
2. لا تحبذ كثيرا إقامة العلاقات مع الاشخاص القريبين إليك، بما في ذلك العلاقات العائلية.	☐	☐
3. تشعر غالبا بانك معنى بمواقف او اشخاص لا تربطك بهم علاقة مباشرة.	☐	☐
4. في صغرك، غالبا ما كنت تتنزه او تتسكع بدلا من الذهاب إلى المدرسة.	☐	☐
5. تميل إلى المبالغة في النظر إلى علاقاتك بطريقة مثالية او إلى المبالغة في الحط من قيمتها.	☐	☐
6. تسعى باستمرار إلى تحقيق الثقة بنفسك والحصول على استحسان الاخرين.	☐	☐
7. ترد دائما على انتقادات الاخرين بإظهار الغضب او الخجل والشعور بالمهانة، ولا تعبر حتى عن هذه المشاعر.	☐	☐
8. ليس لك اصدقاء مقربون او ليس لك غير صديق واحد.	☐	☐
9. لا تستطيع اتخاذ قرار في حياتك اليومية دون ان يطمئنك الاخرون او يسدونك نصائحهم.	☐	☐
10. لا يمكنك إنجاز مشروع طالما ان متطلباتك الشخصية غير محققة.	☐	☐
11. تميل إلى تاجيل اعمالك إلى الغد.	☐	☐
12. سبق لك ان لجات إلى استخدام العنف الجسدي لكي تفرض نفسك.	☐	☐
13. غالبا ما تتعامل مع اشخاص يخيبون املك.	☐	☐
14. يحدث لك ان تشك، دون سبب وجيه، باستقامة اصدقائك.	☐	☐
15. تفضل بشكل شبه دائم ان تقوم بنشاطات بمفردك.	☐	☐

	نعم	لا
16. تشعر بانك متضايق جدا من الناحية الاجتماعية عندما تتعامل مع اشخاص لا تعرفهم.	☐	☐
17. عندما كنت صغيرا، دون الخامسة عشرة من عمرك، هربت مرتين على الاقل، من منزل ذويك.	☐	☐
18. سبق لك ان سرقت من احد المتاجر.	☐	☐
19. من المهم جدا، بالنسبة لك، ان يعجب الاخرون بك من الناحية الجسدية.	☐	☐
20. يحدث لك غالبا ان تستخدم الاخرين للحصول على ما تريد.	☐	☐
21. تشعر بالحاجة إلى ان تكون واثقا من انك محبوب، لتدخل في علاقة عاطفية.	☐	☐
22. غالبا ما تترك الاخرين ياخذون قرارات هامة تخصك، مثلا، فيما يتعلق باختيار مسكنك او مهنتك.	☐	☐
23. غالبا ما تنشغل بالتفاصيل والنظام إلى درجة تغفل معها عن رؤية الهدف الرئيسي لما تقوم به من اعمال.	☐	☐
24. تستاء او تكون سريع الانفعال او تجادل عندما يطلب إليك القيام بامور لا ترغب القيام بها.	☐	☐
25. حدث لك ان اهنت شخصا امام الناس.	☐	☐
26. لا تدع الاخرين يقدمون لك المساعدة.	☐	☐
27. تعتمد بعدم وجود ملاحظات او احداث بدون خلفيات.	☐	☐
28. لا تغضب على الإطلاق، او لا تغضب إلا نادرا.	☐	☐
29. تعتقد بوجود «الحاسة السادسة»	☐	☐
30. في صغرك، كنت غالبا ما تتسبب بالمشاجرات.	☐	☐

31. كثيرا ما تعريك تغيرات في مزاجك.	☐	☐
	نعم	لا
32. غالبا ما تفقد السيطرة على نفسك وتنفجر بالبكاء.	☐	☐
33. تبالغ غالبا في تقدير إمكانياتك او إنجازاتك.	☐	☐
34. تفضل تجنب النشاطات الاجتماعية والمهنية التي تقود إلى الكثير من الاحتكاك بالاخرين.	☐	☐
35. توافق بسهولة على ما يصدر عن الاخرين حتى عندما يكون ظنك انهم مخطئون.	☐	☐
36. تتطلب من الاخرين ان يتصرفوا على طريقتك وليس بطريقة اخرى.	☐	☐

37. تؤدي بشكل رديء او ببطء شديد كل الاعمال التى لا ترغب القيام بها. ☐ ☐

38. حدث لك ان انزلت عقابا شديدا بشخص لك سلطة عليه. ☐ ☐

39. كثيرا ما تشعر بالاكتئاب او بالذنب او بالكدر بعد حدث مفرح. ☐ ☐

40. انت حقود جدا. ☐ ☐

41. رغباتك الجنسية منعدمة او شبه منعدمة. ☐ ☐

42. سبق لك ان شعرت بامور غريبة، كان تكون وحيدا فى غرفة وتشعر بوجود شخص غيرك فيها. ☐ ☐

43. حدث لك فى صغرك، دون سن الخامسة عشرة، ان استخدمت «سلاحا» وانت تقاتل. ☐ ☐

44. كثيرا ما تنتابك نوبات من الغضب او من فورات المزاج. ☐ ☐

45. تشعر بالضيق عندما لا تكون محط انتباه الاخرين. ☐ ☐

46. تظن ان الاشخاص الاستثنائيين وحدهم يستطيعون فهم مشكلاتك. ☐ ☐

47. عندما تكون مع الاخرين، تخاف ان يكون جوابك فى «غير محله»، او ان تقول امورا خرقاء. ☐ ☐

48. يصعب عليك ان تضع المشاريع او ان تتصدى للعمل وحدك. ☐ ☐

49. تكرس معظم وقتك لعملك. ☐ ☐

نعم لا

50. كثيرا ما تشتكي، معتبرا ان الاخرين يتطلبون منك اكثر مما ينبغى. ☐ ☐

51. يمكنك ان تتلذذ برؤية الاخرين وهم يتالمون. ☐ ☐

52. غالبا ما تثير عند الاخرين ردود فعل غاضبة عليك او رافضة لك. ☐ ☐

53. لا تحب البوح باسرارك لان ذلك قد ينقلب ضدك. ☐ ☐

54. لا تبالى بما يوجه إليك من إطراءات او انتقادات. ☐ ☐

55. كثيرا ما يقال عنك بانك تتصرف او تظهر بمظهر غريب. ☐ ☐

56. حدث لك فى صغرك (دون سن الخامسة عشرة)، ان اجبرت شخصا على القيام بممارسات لا اخلاقية معك. ☐ ☐

57. سبق لك ان اقدمت على محاولة للانتحار. ☐ ☐

58. انت متقلب جدا فى التعبير عن انفعالاتك. ☐ ☐

59. غالبا ما تسبح فى «احلام» تحقق فيها نجاحات كبرى. ☐ ☐

60. فكرة الاحمرار من الخجل او البكاء او إظهار علائم القلق الشديد امام الاخرين، تضايقك إلى ابعد الحدود. ☐ ☐

61. غالبا ما يحدث لك ان تتطوع للقيام باعمال الخدمة فى منزلك او فى مكان عملك. ☐ ☐

62. تميل إلى تجنب اتخاذ القرارات وإلى تاجيل الاعمال إلى الغد. ☐ ☐

63. تتجنب احيانا القيام ببعض واجباتك وتتذرع باتك نسيت القيام بها. ☐ ☐

64. سبق لك ان كذبت فقط لكى تجرح احدهم او لكى تسبب له الالم. ☐ ☐

65. يصعب عليك الاعتراف بان شيئا ما او شخصا ما يوفر لك إحساسا باللذة. ☐ ☐

66. تصدر عنك ردة فعل قاسية عندما تشعر باتك قد عوملت باحتقار. ☐ ☐

67. ليس لك صديق حميم تفضي له باسرارك (او ليس لك غير صديق حميم واحد) خارج إطار ذويك. ☐ ☐

68. فى صغرك، كان يحدث لك احيانا ان تكون قاسيا مع الحيوانات. ☐ ☐

	نعم	لا
69. غالبا ما حدث لك ان طرحت تساؤلات عن هويتك الشخصية او الجنسية او المهنية.	☐	☐
70. تتحمل الحرمان بصعوبة بالغة.	☐	☐
71. غالبا ما تشعر بان الاشياء هى من حقك.	☐	☐
72. تميل إلى تعظيم امر الصعوبات والمخاطر بمجرد خروجك من حياتك الرتيبة.	☐	☐
73. يصعب عليك تحمل العزلة.	☐	☐
74. انت شديد الدقة فى المسائل الاخلاقية وفى شؤون القيم.	☐	☐
75. تعتقد باتك تعمل بشكل افضل بكثير مما يظنه الاخرون.	☐	☐
76. سبق لك ولجات إلى استخدام التخويف لإجبار الاخرين على فعل ما تريد.	☐	☐
77. تميل إلى عدم القيام بكل ما هو مطلوب من اجل تحقيق اهدافك.	☐	☐
78. تشك غالبا، ودون سبب وجيه، بإخلاص شريكك.	☐	☐
79. انت شديد النفور والبرود فى علاقاتك مع الاخرين.	☐	☐
80. غالبا ما يقال لك بان كلامك مبهم ومجرد.	☐	☐

81. حدث لك في صغرك (دون سن الخامسة عشرة) ان كنت قاسيا جسديا مع اشخاص اخرين. ☐ ☐
82. كثيرا ما ينتابك الإحساس بالسام والفراغ. ☐ ☐
83. تعوزك التفاصيل عندما يكون عليك ان تصف حادثا او شخصا من الاشخاص. ☐ ☐
84. تمضى وقتك فى السعى وراء الإطراء. ☐ ☐
85. تشعر بانك قد زلت من الوجود عندما تنقطع العلاقة بينك وبين شخص تحبه. ☐ ☐
86. لست شديد الانطلاق فى التعبير عن مشاعر الحب. ☐ ☐

نعم لا

87. تشعر بانك قد جرحت عندما توجه إليك تلميحات لكى تكون اكثر فعالية فى عملك. ☐ ☐
88. سبق لك ان منعت شخصا قريبا منك (من غير الاطفال) من فعل ما يريد. ☐ ☐
89. تميل إلى عدم تقبل الاشخاص الذين يريدون لك الخير. ☐ ☐
90. لست شديد اللطف فى علاقاتك مع الاخرين. ☐ ☐
91. سبق لك فى صغرك ان تعمدت إتلاف شىء يخص شخصا اخر. ☐ ☐
92. يمكنك ان تبذل جهودا كبيرة لكى تحول دون تخلى الاخرين عنك. ☐ ☐
93. لا تستطيع الاعتراف او الإحساس بما يشعر به الاخرون. ☐ ☐
94. غالبا ما تشغلك فكرة الخوف من ان يتخلى الاخرون عنك. ☐ ☐

95. تبخل بوقتك او بمالك عندما تجد ان ذلك لا يؤدي إلى مكسب شخصى. ☐ ☐
96. تميل احيانا إلى إرباك جهود الاخرين بعدم اداء قسطك من العمل. ☐ ☐
97. انت شغوف بالعنف وبفنون القتال وبالاسلحة. ☐ ☐
98. غالبا ما تضحى من اجل اشخاص لم يطلبوا منك شيئا. ☐ ☐
99. انت كثير الارتياب فى علاقاتك مع الاخرين. ☐ ☐
100. سبق لك فى صغرك ان تعمدت إشعال الحرائق. ☐ ☐
101. كثيرا ما تنتابك مشاعر الحسد والغيرة. ☐ ☐
102. تشعر سريا بانك قد جرحت عندما تتعرض للنقد او لعدم التاييد. ☐ ☐

103. تجد صعوبة في رمي الاشياء التي لم تعد صالحة للاستعمال او التي فقدت قيمتها، حتى ولو كانت بلا اهمية من الناحية العاطفية. ☐ ☐

104. تميل، دون سبب وجيه، إلى انتقاد الاشخاص الذين يشغلون مناصب قيادية. ☐ ☐

105. كنت معتادا في صغرك على الكذب في معظم الوقت. ☐ ☐

نعم لا

106. كثيرا ما كنت تقوم باعمال السرقة في صغرك. ☐ ☐

107. كثيرا ما يكون مظهرك او سلوكك استفزازيا من الناحية الجنسية. ☐ ☐

108. نادرا ما يحدث لك ان تتذكر احلامك الليلية. ☐ ☐

إجاباتك عن هذا الاستبيان تسمح لك باكتشاف السمات الرئيسية لشخصيتك. لا تستغرب إذا ما وجدت أنك تمتلك سمات مختلفة في شخصيتك، فذلك شيء طبيعي. فالواقع أننا نشكل مزيجاً من شخصيات عديدة ذات عنصر مهيمن في الغالب.

إذا أجبت بـ «نعم» على:

* أربعة على الأقل من الأسئلة رقم: 1، 14، 27، 40، 53، 66، 78، فأنت ذو شخصية ذهانية هذيانية (شعور بالعظمة وإحساس بالاضطهاد).

* أربعة على الأقل من الأسئلة رقم: 2، 15، 28، 41، 54، 67، 79، فأنت ذو شخصية تتميز باستعدادات فصامية (تفكك الوظائف العقلية والنفسية، انفصال عن الواقع وانطواء على الذات).

* خمسة من الأسئلة رقم: 3، 16، 29، 42، 55، 67، 80، 90, 99، فأنت ذو شخصية من النموذج الفصامي.

* ثلاثة على الأقل من الأسئلة رقم: 4، 17، 30، 43، 56، 68، 81، 91، 100، 105، 106، فأنت ذو شخصية غير اجتماعية.

* خمسة على الأقل من الأسئلة رقم: 5، 18، 31، 44، 57، 69، 82، 92، فأنت ذو شخصية حدّية (على الحافة).

* أربعة على الأقل من الأسئلة رقم: 6، 19، 32، 45، 58، 70، 83، 107، فأنت ذو شخصية هستيرية.

* خمسة على الأقل من الأسئلة رقم: 7، 20، 33، 46، 59، 71، 84، 93، 101، فأنت ذو شخصية نرجسية.

* أربعة على الأقل من الأسئلة رقم: 8، 21، 34، 47، 60، 72، 102، فأنت ذو شخصية اجتنابية.

* خمسة على الأقل من الأسئلة رقم: 9، 22، 35، 48، 61، 73، 85، 94، 102، فأنت ذو شخصية تبعية.

* خمسة على الأقل من الأسئلة رقم: 10، 23، 36، 49، 62، 74، 86، 95، 103، فأنت ذو شخصية هوسية - قسرية.

* خمسة على الأقل من الأسئلة رقم: 11، 24، 37، 50، 63، 75، 87، 96، 104، فأنت ذو شخصية سلبية - عدوانية.

* أربعة على الأقل من الأسئلة رقم: 12، 25، 38، 51، 64، 76، 88، 97، فأنت ذو شخصية سادية.

* خمسة على الأقل من الأسئلة رقمك 13، 26، 39، 52، 65، 77، 89، 98، فأنت ذو شخصية «انسحاقية».

أ) الشخصية النرجسية

صفات عامة: نقص المشاركة الوجدانية وعدم القدرة على معرفة ما يشعر به الآخرون وعلى مشاركتهم مشاعرهم، وحساسية مفرطة إزاء ما يطلقه الآخرون من أحكام.

صفات أساسية: الطموح إلى السلطة والجمال والحب المثالي، والبحث عن المهارة والتميز المدرسي أو الرياضي أو المهني، وقوة التحفيز والحاجة إلى النجاح.

صفات ثانوية: قدرات على توكيد الذات، رغبة في تحقيق النجاح في شؤون الحب والشؤون المهنية.

عيوب: كثرة الاعتداد بالقدرات، كالإحساس بالصواب في كل شيء، والغيرة والحسد إزاء من يحققون نجاحات أفضل، وبالإنجازات لإثارة الانتباه والإعجاب بشكل دائم، والميل إلى استغلال الآخرين بهدف توكيد قيمته وتحقيق أغراضه وإلى إبراز نفسه عبر السعي إلى تحقيق أهداف غير واقعية، وإلى الاستمرار في الجدل في المواقف الصعبة (ردود فعل حانقة)، ونقص القدرة على تحمل الفشل (الإحساس بالمذلة).

خصائص الترابط: تجمع بين سمات الشخصية الهستيرية والمحدودة واللااجتماعية.

ب) الشخصية السادية

صفات عامة: نموذج بشكل عام عدواني يحط من قيمة الآخرين، ونجده عند الرجال أكثر مما نجده عند النساء.

صفات أساسية: قدرة على توكيد الذات على المستويين الفردي والاجتماعي، وعلى القيادة وتوجيه الأوامر، وتنسيق نشاطات الآخرين وتنظيمها، واتخاذ القرارات ومواجهة الصراعات.

صفات ثانوية: قدرة عالية على العمل، وحسّ حاد بالعلاقات التراتبية، وثقة بالذات، وطموح، وحب المخاطرة.

عيوب: الافتقار إلى المشاركة الوجدانية وإلى حسن المعاشرة. ميل إلى التسلط وصعوبة في تقديم المساعدة إلى الآخرين في الحياة الخاصة والاجتماعية، وفي إجراء المفاوضات في الحياة المهنية.

ج) الشخصية الفصامية

صفات عامة: نقص القدرة على التكيف في العلاقات مع الآخرين.

خصائص الترابط: ميول اكتئابية واستعداد للانهيار العصبي.

عيوب: اضطراب ذهني كالتفكير بأنه مضطهد وتشوّش الأفكار، معتقدات غريبة كالتشاؤم والإيمان بالتبصير وتخاطر حاسة سادسة، عدم الاهتمام برأي الآخرين فيما يتعلق بمظهره الخارجي وانفرداه باستخدام اللغة بالطريقة التي يريد كاستخدامات غير عادية للكلمات، عجز عن الاندماج الاجتماعي والمهني.

د) الشخصية ذات الاستعدادات الفصامية

صفات العامة: اللامبالاة بالعلاقات الاجتماعية وبين أفراد الأسرة (حب العزلة)، وضمور السجل العاطفي.

صفات أساسية: التكتم، التحفظ، الثبات العاطفي (لا مبالاة إزاء التقريض والنقد على السواء)، والتهرب من الأحداث والمواقف.

صفات ثانوية: أداء جيد في جميع المواقف التي تتطلب العزلة والعمل الانفرادي.

عيوب: محدودية العلاقات مع الآخرين على الصعيدين الخاص والاجتماعي، ونقص اللباقة وضعف الرغبة الجنسية (لامبالاة عند الرجال وفتور وسلبية عند النساء) وقلة المخالطة، وضبابية الأهداف الشخصية، والتردد في العمل وفي المواقف الطارئة.

هـ) الشخصية الهستيرية

صفات عامة: استجابة انفعالية مفرطة وسعي دائم إلى الاستئثار بالانتباه والاستحواذ على المديح، وهي عند النساء أكثر شيوعاً بكثير مما هي عند الرجال.

صفات أساسية: الحيوية والقدرة الاستعراضية والاستعداد للعب دور «الضحية» أو «الأميرة»، وقوة الحدس والخيال والبحث عن التجديد، وقوة الإقناع، وحب الاتصال بالآخرين وسهولة إقامته معهم.

صفات ثانوية: المقدرة الإبداعية، الجاذبية، الإغراء، الحماس، التذوق الجمالي والمواهب الفنية، وقدرة على التحليق في الخيال والحلم.

عيوب: نقص أو غياب القدرة على تحمل الحرمان (البحث عن الاكتفاء وعن النتائج المباشرة)، أو على تحمل الرتابة كالحاجة إلى الإثارة وإلى الأحاسيس القوية، وغياب القدرة على مقاومة الإرهاق، ومعايشة المشكلات على أنها مآسٍ حقيقية على المستويات الشخصية والغرامية والمهنية، والحاجة الدائمة إلى أن يعطيه الآخرون إحساساً بالثقة وأن يثنوا عليه وأن يكافئوه بسبب الإحساس بالعجز وبالتبعية، وقلة الاهتمام بالمهارات الذهنية والفكرية، والافتقار إلى الدقة والصرامة والمثابرة وإطلاق الأحكام الصحيحة بسبب التأثر بالآخرين وبما هو سائد.

و) الشخصية التبعية

صفات عامة: سلوك تبعي وخاضع يزيد بشكل ملحوظ عند النساء عما نجده عند الرجال.

صفات أساسية: قدرة على تقبل النصائح والتوجيهات، واتباع التعليمات، وتنفيذ الأوامر، وتقديم الحسابات، وتفويض المسؤوليات، ومساعدة الآخرين، وإقامة الاتصالات، والانخراط في العلاقات.

صفات ثانوية: قوة الحوافز والقدرة على الانخراط في علاقة عاطفية أو غرامية، أو في جماعة عائلية أو اجتماعية أو مهنية.

خصائص الترابط: يجمع سمات الشخصية الاجتنابية والهستيرية والفصامية والنرجسية.

عيوب: نقص في الاستقلالية (عدم القدرة على العيش والعمل بمفرده، وافتقار إلى الثقة بالذات والحاجة الدائمة إلى أن يعطيه الآخرون إحساساً بالثقة، وإلى اتخاذ القرارات حيث يدع الآخرين يسيطرون عليه، وعدم تقدير القدرات والميزات الشخصية، والخوف من التعرض للرفض والهجر.

ز) الشخصية الحدية

صفات عامة: عدم استقرار صورة الذات والعلاقات وتقلب المزاج، وهذا النموذج نجده عند النساء أكثر مما نجده عند الرجال.

خصائص الترابط: يجمع سمات الشخصية الفصامية والهستيرية والنرجسية واللااجتماعية:

عيوب: تردد في تحديد ميوله الجنسية وفي خياراته الشخصية (نظام القيم والصداقات والشركاء)، تردد وحيرة فيما يتعلق بالمستقبل كالمشاريع على المدى البعيد أو المهنة، عدم استقرار عاطفي حيث نجد تغيرات سريعة في المزاج أو فورات غضب وانهيار عصبي واكتئاب، إحساس مزمن بالفراغ والسأم أو التسيب، مسلكيات نزوية وخطرة كإفراط في الإنفاق وفي تعاطي المهدئات وإقبال مرضي على الطعام وتصرفات انتحابية، ترقّع في العلاقات مع الآخرين، قصور في ضبط الانفعالات وخصوصاً في ضبط العدوانية.

ح) الشخصية الذهانية الهذيانية

صفات عامة: ميل لتفسير سلوك الآخرين بأنه مهين أو أنه تهديد بشكل متعمد ودون سبب وجيه. وهذه الشخصية أكثر تواجداً عند الرجال مما هي عند النساء.

صفات أساسية: الجدية، الكفاءة، الطموح، الحيوية، اليقظة الشديدة، الدم البارد.

صفات ثانوية: الاستقلالية، حسّ الملاحظة المرهف، حب التكتم واحترام الإجراءات الروتينية والتراتبية؛ الاهتمام بالآلات الميكانيكية والإلكترونيات وانعدام الميول الفنية.

عيوب: صعوبة الاندماج في جماعة، إلا إذا كان الشخص المعني في موقع مهيمن. برود وافتقار إلى حسّ الدعابة والحنان ورقّة المشاعر. ارتياب بالعلاقات بين الأفراد والشك بالإخلاص أو بالأمانة أو بالاستقامة عند الأشخاص الذين يتعامل معهم، ورفض الانتقادات والمساومات، والعناد.

ط) الشخصية الاجتنابية

صفات عامة: نموذج عام من الإحساس بالخجل والضيق في العلاقات الاجتماعية.

صفات أساسية: تكتم، تحفّظ، ثبات في المجالات العاطفية والمهنية، قدرة على العيش والعمل بطريقة منهجية وعلى تقبل التوجيهات واتباع التعليمات وتلقي الأوامر.

صفات ثانوية: استقلالية وقدرة على العيش والعمل بمفرده، ومقدرة عالية على التكيف في الأجواء الرتيبة.

عيوب: نقص في سهولة الاتصال بالآخرين وخوف من الخجل أو من أن تظهر عليه إمارات القلق أو أن تبدر عنه كلمات حمقاء، وفي القدرة على إثبات الذات داخل الجماعة بسبب الخوف من التعرض للاستنكار، أو داخل المهنة بسبب الخوف من النقد، تردد في إقامة العلاقات إلا في حالة التأكد من أنه سيكون محبوباً، عدم القدرة على التكيف مع التغيرات والمبالغة في تقدير المخاطر والصعوبات الممكنة.

ي) الشخصية السلبية - العدوانية

صفات عامة: يواجه بسلبية كل ما يتطلب منه تحسين الأداء في الدراسة والعمل والحياة الخاصة والأسرة.

صفات أساسية: تكتم، تحفّظ، ثبات، مثابرة، غياب العدوانية الظاهرة، تجنب الصراعات في الحياة الخاصة والاجتماعية.

صفات ثانوية: مقاومة جيدة إزاء الفشل والإرهاق.

خصائص الترابط: سمات الشخصية التبعية.

عيوب: قلة الفعالية وميل إلى تأجيل كل شيء إلى الغد وإلى مضايقة الآخرين في عملهم وإلى تضييع الوقت، «نسيان» الواجبات والافتقار إلى حسّ النية (يحزن ويماحك ويغضب عندما يطلب إليه القيام بعمل لا يرغب القيام به) والافتقار إلى الحوافز (تشاؤم)، وعدم تقبل الاقتراحات (ردود فعل أنانية)، التذمر من الآخرين ومطالبهم غير المعقولة بنظره، والتباطؤ المقصود في أداء المهام في البيت وفي العمل، وإثارة المشكلات مع السلطة كانتقاد الرؤساء أو ازدراؤهم.

ك) الشخصية الهوسية - القسرية

صفات عامة: يميل بشكل عام إلى الإتقان والصرامة ويزيد بشكل ملحوظ عند الرجال عما نجده عند النساء.

صفات أساسية: ضمير، أخلاق، حسّ المسؤولية، احترام القانون والقواعد والعمليات الإجرائية والقدرة على تحليل الأفكار والمواقف وعلى تنسيق أعمال الآخرين ونشاطاتهم، وعلى القيادة وتوجيه الأوامر.

صفات ثانوية: السعي إلى تحقيق القدرة على الأداء في التنظيم والنشاط الخاص والاجتماعي، والقدرة على مزاولة العمل (جدية وضمير مهني)، الثبات والتوظيف في المشاريع البعيدة المدى وحسّ المنافسة.

خصائص الترابط: إحساس بالانهيار بالغضب وعدم التعبير عنه في الغالب.

عيوب: صعوبة في اتخاذ القرار كالخوف من ارتكاب الأخطاء، وفي السعي إلى إرضاء الذات والإخلاص المفرط في العمل وصعوبة إرضاء الآخرين (نقص في العطاء وفي إبداء مظاهر الحنان) وفي تفويض المسؤوليات لاعتقاده بأن الآخرين لا ينجزون الأعمال بالشكل الكافي، وفي إعادة النظر بالذات بسبب قناعاته الراسخة وعناده، وصعوبة في تقديم التنازلات والعجز عن التخلي أو التراجع، وفي التكيف مع التغيرات بسبب الخوف من العجز عن ضبط الأمور.

ل) شخصية التصرف الفاشل

صفات عامة: جملة تصرفات يسودها الفشل، وتظهر في الحياة الخاصة والاجتماعية والمهنية.

صفات أساسية: ضمير مهني، قدرة على العمل وسهولة في تقبل الأوامر وتنفيذها.

صفات ثانوية: سهولة في العمل ضمن فريق ومساعدة الآخرين ومقاومة الإرهاق.

خصائص الترابط: سمات الشخصية المحدودة والتبعية والمنفعلة- العدوانية والهوسية- القسرية والاجتنابية.

عيوب: صعوبة في تقبل النصائح وضعف في الطموح والتبصر.

م) الشخصية اللااجتماعية

صفات عامة: سلوك لا مسؤول ولا اجتماعي.

عيوب: عجز عن القيام بالمسؤوليات الأسرية والمالية، وعن المحافظة على النشاط المهني المنتظم وعن احترام القواعد الاجتماعية (جنوح، نشاطات غير مشروعة). تصرفات عدوانية (ضرب الشريك والأولاد وجرحهم، مشاجرات) تصرفات متهورة (حياة جنسية خطرة، قيادة في حالة السكر، إفراط في السرعة، استهلاك مفرط للمهدئات).

رابعاً : الأنف: مفتاح الحس

الأنف هو عضو الشم وعضو الإحساس بالانجذاب أو بالنفور. ولقد بات من المعروف اليوم أن في الأنف متلقيات عصبية ذات تأثير مباشر على الناحية الجنسية عند الذكور كما عند الإناث. ففي دراسة الشكل الخارجي يمثل الأنف الحساسية العميقة أي الشهوانية والانفعال عند كائن معين، وهذه الحساسية هي التي توجه رغباتنا.

ما هو شكل أنفك؟ .. عن طريقه يمكن تحديد رغباتك.

النماذج النفسية في علم النفس التحليلي

وضع علم النفس التحليلي، تصنيفاً للنماذج النفسية المتعلقة بالرغبات لإظهار ما تتميز به الكائنات البشرية من تنوع يكاد يكون غير محدود. وقد ميّز ثلاث نماذج رئيسية للشخصيات فيما يتعلق بالرغبات:

* النموذج الهوسي.

* النموذج الشبقي.

* النموذج النرجسي.

كما ميّز بين ثلاثة نماذج مختلطة:

* الشبقي - الهوسي.

* النموذج الشبقي - النرجسي.

* النموذج النرجسي - الهوسي.

1- النموذج الهوسي

يتميز النمط الهوسي بغلبة الأنا الأعلى التي تعيش علاقة متوترة مع الأنا. ويسيطر عليه القلق المعنوي بدلاً من القلق من فقدان الحب؛ إنه يعيش حالة من التبعية التي يمكن وصفها بأنها داخلية وليست خارجية، ويظهر نسبة عالية من الثقة بالنفس.

وبما أن الشخص الهوسي يعطي الأفضلية لقيم الأنا الأعلى (ضبط الغرائز، الحس الخلقي)، فإنه يمثل، من الناحية الاجتماعية، الداعم الحقيقي للثقافة وبالأخص الشخص الذي يصون الثقافة.

2- النموذج الشبقي

يعتبر علم النفس التحليلي أن الشبقيون هم أشخاص ينصبّ اهتمامهم على حياة الحب، حيث إن أكثر ما يهمهم هو أن يحبوا وأن يكونوا محبوبين. يسيطر عليهم القلق من فقدان الحب، وهذا ما يجعلهم شديدي التبعية للآخرين الذين يمكنهم أن يحرموهم من هذا الحب، ولهذا تكون غلبة الـ «هو» على الـ «الأنا».

3- النموذج النرجسي

يعرف علم النفس التحليلي النموذج النرجسي كنقيض للنموذجين الآخرين: «فاهتمامه الرئيسي موجه نحو حفظ الذات، وهو مستقل ولا تسهل زعزعة ثقته بنفسه». وليست عنده حاجات غريزية كما في النموذج الشبقي، فهو يفضل، في حياته الغرامية، أن يحب على أن يكون محبوباً.

النموذج النرجسي يمثل كل قدرة الأنا. وهو يضع في هذه الفئة القادة والفنانين والأشخاص غير الاجتماعيين. «فالأشخاص الذين ينتمون إلى هذا النموذج يفرضون أنفسهم على الآخرين بوصفهم «شخصيات»؛ وهم مؤهلون بشكل خاص لتقديم الدعم للآخرين والقيام بدور القيادة وإعطاء النمو الثقافي دفعاً إلى الأمام أو نقض ما هو سائد».

4- النموذج الشبقي - الهوسي

غرائز الـ «هو» هي المهيمنة عند هذا النمط، ولكنها تظل مع ذلك محدودة بنفوذ الأنا الأعلى. فالنموذج الشبقي - الهوسي يظل أسيراً، في الوقت ذاته، لعواطفه الراهنة ولوفائه للمبادئ التي تعلّمها من الأهل والمربون، وللقيم الماضية الثقافية والاجتماعية التي سبق له أن كبتها في أعماقه.

5- النموذج الشبقي - النرجسي

إنه النموذج الأكثر انتشاراً في نظر علم النفس التحليلي. وهو يجمع ما بين القيم المتناقضة للـ «هو» و «الأنا»: الرغبة في أن يحب وأن يكون محبوباً، والاستقلال والتبعية، يستطيع أن يعلمنا أن العدوانية والنشاط يترافقان مع هيمنة النرجسية.

6- النموذج النرجسي - الهوسي

إنه النموذج الذي يقدره الناس كثيراً. وذلك لأنه يعزز الأنا في مواجهة الأنا الأعلى ويضيف «إلى الاستقلال الخارجي وإلى احترام الواجبات الأخلاقية، القدرة على التفاعل بقوة».

كيف تكشف أهواءك؟

الرغبات والعلاقات والحب والميول، كل ذلك يتحدد، بحسب علماء النفس، قبل سن الثالثة. فإذا ما تعرض الشخص خلال نموه في مرحلة الطفولة لحدث مؤلم، كأن يفطم بصورة مفاجئة،أو أن يتعلم النظافة بطريقة قاسية أكثر من اللازم، أو أن يعيش قلقاً قوياً لحظة اكتشاف الفرق بين الجنسين، فإنه يصاب بالكبت. وهكذا يظل ملتصقاً بمرحلة معينة وتتأثر بذلك كل شخصيته في سن الرشد. ولكن هذا الالتصاق وعواقبه على سلوك المرء ليست نفسها عند الجنسين.

أ) للنساء فقط

1- أنت تحبين شخصاً وتميلين إلى:

أ) • الاتصال به هاتفياً عدة مرات في اليوم.

ب) • الانتظار أمام جهاز الهاتف.

ج) • زيارته دون إعلامه مسبقاً.

2- عندما تفكرين بأبيك تجدين أنه:

أ) • كان بإمكانه أن يبدي لك قليلاً من الحب الإضافي.

ب) • كان قاسياً جداً ومتزمتاً بعض الشيء من الناحية النفسية.

ج) • كان يؤمن بمبدأ سيطرة الرجل على المرأة اجتماعياً.

3- تشعرين بالضيق فـ ..

أ) • تتصلين هاتفياً بإحدى صديقاتك عند الساعة الثانية من بعد منتصف الليل لتفضي إليها بشجونك.

ب) • تشرعين بعملية تنظيف واسعة النطاق لشقتك.

ج) • ترفعين سماعة الهاتف وتسترخين لمدة ثلاث ساعات في مغطس مليء بالماء الساخن.

4- زوجك معك لكنه في حالة خمود، تقولين في نفسك:

أ) • لم يعد يحبني.

ب) • لا أتصرف بالطريقة المناسبة.

ج) • لم يعد يشتهيني.

5- أنت تحبين شخصاً وتميلين إلى:
أ) • الاتصال به هاتفياً عدة مرات في اليوم.
ب) • الانتظار أمام جهاز الهاتف.
ج) • زيارته دون إعلامه مسبقاً.

6- تتعرفين مرة إلى رجل يكف بعدها عن الاتصال بك. تقولين في نفسك:
أ) • لقد أحبّني لكنه يحتاج إلى وقت للتفكير.
ب) • لم أعجبه.
ج) • لقد خاف مني.

7- عندما تعملين في فريق، تكونين التي:
أ) • تطلق الأفكار.
ب) • تجد الحلول.
ج) • تدرّب الآخرين.

8- لكي تنامي عندما كنت طفلة
أ) • لم يكن بإمكانك الاستغناء عن لعبتك.
ب) • كنت تنظرين دائماً تحت سريرك قبل النوم.
ج) • كنت تحتاجين إلى عدم إطفاء النور في غرفتك.

9- أحد رجال الشرطة يوقفك لأنك لم تتوقفي عند الإشارة الحمراء:
أ) • تسترسلين في البكاء لاستعطافه.
ب) • تجادلينه قائلة:» لا،لم تكن الإشارة قد أصبحت برتقالية بشكل كامل».
ج) • تحاولين التأثير عليه بسحرك.

10- تجدين نفسك مجبرة على فعل شيء لا ترغبين بفعله:
أ) • تنجزين العمل في أسرع وقت ودون تأن، لتتخلصي منه.
ب) • تكسبين الوقت بتأجيل العمل إلى الغد.

ج) • تحاولين أن تعهدي إلى شخص آخر القيام به.

11- في صداقاتك:
أ) • كنت أنت التي تُهجرين في أغلب الأحيان.
ب) • هنالك مساواة تقريباً لجهة الهجر.
ج) • أنت التي تقطعين العلاقة على الدوام.

12- هل شعرت مع زوجك بالراحة في علاقتك الزوجية به:
أ) • منذ الليلة الأولى.
ب) • بعد عدة أشهر.
ج) • بعد عدة أيام.

13- زوجك أو خطيبك أو حبيبك يتهمونك في الغالب:
أ) • بأنك كثيرة الشكوى.
ب) • بأنك متملكة أكثر من اللزوم.
ج) • بأنك لا تقدمين ما يكفي من الحنان.

14- في حفل عشاء، تشعرين بالضيق عندما:
أ) • تستأثر امرأة أخرى بالانتباه.
ب) • توجه إليك أسئلة كثيرة.
ج) • يأكل الشخص الجالس إلى جانبك بطريقة غير لائقة.

15- عند آخر مشاجرة لك مع زوجك:
أ) • طلبتِ منه الصفح.
ب) • حرمته من مقاربتك لمدة أسبوع.
ج) • ضربته بكوب العصير في وجهه.

ب) للرجال فقط

1- مزاجك يتأثر بحالة الطقس:

أ) • نعم.

ب) • لا.

ج) • إلى حد ما.

2- تعمل جالساً:

أ) • في مواجهة الباب.

ب) • تدير ظهرك إلى الباب.

ج) • إلى جانب الباب.

3- أنت مع زوجتك ولكنك تعجز عن مقاربتها، فتقول في نفسك:

أ) • لم تعد تثيرني.

ب) • إنها في غاية الإرهاق.

ج) • إنها لا تحبني.

4- في حالة الارتباك والتشوش:

أ) • تحتاج إلى الآخرين.

ب) • تحتاج إلى القيام بعمل ما.

ج) • تحتاج إلى البقاء بمفردك.

5- في حالة وجودك مع أشخاص آخرين:

أ) • تتصرف بمودة مع الجميع.

ب) • لا تشعر بأنك في غاية الارتياح.

ج) • تنتقل بسرعة إلى النقاشات الحادة.

6- ما يخفيك إلى أقصى حد:

أ) • قوى الأمن.

ب) • الجماهير الغاضبة.

ج) • التقدم في السن.

7- رد فعلك يكون بشكل عام:

أ) • أقرب إلى السرعة.

ب) • أقرب إلى البطء.

ج) • عنيف أحياناً.

8- نومك هو:

أ) • أقرب إلى الخفيف.

ب) • أقرب إلى العميق.

ج) • متقطع.

9- الأكثر أهمية بالنسبة لك هو:

أ) • أن تكون على سجيتك.

ب) • أن يكون لك أسلوبك الخاص.

ج) • أن تفعل كل ما ترغب بفعله.

10- صوتك أقرب إلى:

أ) • الهدوء والاتزان.

ب) • الحدة والقوة.

ج) • الاعتدال.

11- أنت ..

أ) • لا تبالي بالألم.

ب) • لا تحتمل الألم أبداً.

ج) • لديك قدرة كبيرة على تحمل الألم.

12- تنتابك أحياناً نوبات:
أ) • الضحك.
ب) • الغضب.
ج) • البكاء.

13- ما يميز الرجل:
أ) • الشجاعة الجسدية.
ب) • ضبط الانفعالات.
ج) • الرضا عن الذات.

14- أسوأ ما يمكن أن يحدث لك:
أ) • أن تطلب زوجتك منك الطلاق وتغادر البيت.
ب) • أن تلكم على وجهك.
ج) • أن تهان أمام الناس.

15- عيبك الكبير:
أ) • البخل.
ب) • التكبر.
ج) • الكسل.

16- الشيء المثالي في الحياة الزوجية:
أ) • سرير واسع.
ب) • سريران في غرفة واحدة.
ج) • غرفتان منفصلتان.

17- الغريزة الأكثر قوة:

أ) • غريزة البقاء.
ب) • غريزة الجنس.
ج) • غريزة الأمومة.

18- مع زوجتك، تفضّل:
أ) • المداعبات التمهيدية.
ب) • العمل الجنسي ذاته.
ج) • فترة ما بعد الانتهاء.

اجمع إجاباتك في الفئات (أ) و (ب) و (ج) وانظر إلى ما يقابلها من خصائص. فشخصيتنا هي مزيج تجتمع فيه العناصر الشبقية والهوسية والنرجسية بنسب متفاوتة. كلما ازداد عدد إجابتك في إحدى الفئات على الفئات الأخرى، كلما كنت أكثر انتماء إلى هذه الفئة. وبالمقابل، إذا ازداد عدد إجاباتك في اثنتين من الفئات وكان هذا العدد متقارباً، بحيث يكون الفارق بينهما أقل من ثلاث نقاط، فذلك يعني أنك تنتمي إلى نموذج مختلط. وإذا كان عدد إجاباتك من فئة (أ) و (ب) و (ج) متقارباً بفارق يقل عن نقطتين إلى ثلاث نقاط، فمعنى ذلك أنك اجتزت المراحل الثلاث بطريقة متناغمة، وأنك على الأرجح تتمتع بشخصية متوازنة جداً.

إذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (أ)، فأنت ذو شخصية شبقية. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (ب)، فأنت ذو شخصية هوسية. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (ج)، فأنت ذو شخصية نرجسية.

الفئة (أ) - شخصية شبقية

* الحاسة الأكثر قوة: النظر. * النشاطات المفضلة: الكلام، النظر.

* الجهة النفسية المهيمنة: الـ «هو». * العاطفة الغالبة: الكبت.

* الحب المنشود: الذوبان في الآخر. * نقطة القوة: الاهتمام بالآخر.

* نقطة الضعف: التبعية للآخرين. * الميول المرضية: انهيار عصبي.

الصفات العامة: الرضيع الذي يحصل على رضعاته اليومية في أجواء من العطف والهدوء يملك حظاً كبيراً في أن يكون، في سن الرشد، واثقاً بذاته ومتفائلاً. بالمقابل، إذا شهد خلال الشهرين الأولين من حياته صراعاً أو تعرض إلى حالة كبت استثنائية (كأن يُفصل عن أمه بطريقة قاسية)، يصبح شخصاً تابعاً لمدى الحياة، يطلب دون انقطاع رضعة مُنعت عنه، وينتظرها بشكل متواصل. فالأشخاص الذين أصيبوا بنكسة في هذه المرحلة يجدون، على العموم، صعوبة كبيرة في الاهتمام بأنفسهم ويحتاجون إلى الآخرين على الدوام. وفي الوقت نفسه، يميلون إلى عدم الاكتفاء. وحتى عندما تسير جميع الأمور بشكل جيد، وتكون حياتهم خصبة وأيامهم ولياليهم مترعة بالحب، لا يكونون على الإطلاق مسرورين وسعداء. إنهم يطالبون على الدوام ويريدون المزيد: مزيداً من المتع ومزيداً من الحب والنزهات والمطاعم والرحلات والهدايا. في نفوسهم نهم لا يشبعه شيء، أو أقله ليس على المدى البعيد. أما الأعراض التي تظهر عليهم فتتمثل بشدة نشاطهم الفموي (لجهة القبلات والطعام والشراب والتبغ)، وتراهم على الدوام وهم يقضمون شيئاً أو يتمصصون قلماً أو زجاجة مياه معدنية أو يمجون سيجارة أو يقضمون أظافرهم. وهم أيضاً أشخاص ذلقو اللسان، كثيرو الحركة وفضوليون (يقبلون على القراءة بنهم ويقرؤون بدلاً من تناول الطعام). أو أنهم، على العكس من ذلك، ميالون إلى الصمت وتنحبس عندهم الكلمات.

علاقته بالآخرين: كونه مكبوتاً، فإن للطفل الشبقي رغبات شديدة العنف وصعبة الإشباع. وهذا يجعل منه في سن الرشد شخصاً متوتراً يصارع رغباته (الجنسية تحديداً). رغباته تخيفه في كبتها أو ينكرها أو يحولها إلى مجالات أخرى تعتبر أقل خطورة. ويميل ما هو جنسي عنده إلى اجتياح ما هو غير جنسي. فلكي يعفي نفسه من الانتقال إلى العمل يضفي، مع الحصول على محبة الآخرين، طابعاً شبقياً على علاقاته اليومية. كل ما يمتلكه من نشاط وطاقة يصبه على حب «كبير». رغبته الوحيدة أن يكون محبوباً أولاً، وأن يحب، فيما بعد. خوفه الأكبر هو فقدان حب الآخرين له. ولتجنب ذلك، تكون الشخصية الشبقية مستعدة لجميع المساومات ولجميع التنازلات التي تصل إلى حدود التواطؤ أو الدناءة. إنها تضع نفسها بشكل كامل في وضع من التبعية العاطفية والمادية، ولا تعيش إلا في رغبة الآخر وبرغبته.

النساء في النموذج الشبقي: إنهن فاتنات وجذابات. وهنّ كذلك أحياناً بشكل يزيد عن اللزوم ويصل إلى حدود الألفة. يجعلن الرجال يطيرون على أجنحة الخيال رغماً عنهم، في الغالب، عندما يسمعنهم كلاماً «ودوداً» فيتخيلون أن كل شيء أصبح ممكناً، ولكنهن غالباً ما ينسحبن في اللحظة الأخيرة. ومن هنا تكثر في علاقاتهن حوادث الغلط في الفهم. كما يتحلّين بالكرم: حاجة لأن يكن ضروريات ولا غنى عنهن. ولكن هذا الشعور سرعان ما يصبح أحياناً أمراً خانقاً بعض الشيء. يلتصقن بالآخر ويقمن باجتياحه (من النوع الذي يتصل هاتفياً خمس مرات في اليوم بعد مضي

أسبوع على أحد اللقاءات)، وعندهن ميل لتسريع الأمور العاطفية. وإن كبتن عواطفهن وغرائزهن، عوّضن عن ذلك بالطعام والثياب والمطالعة.

الرجال في النموذج الشبقي: يتمتعون، في الغالب، بعاطفة مفرطة. فهم يميلون إلى الاستسلام لما يجتاحهم من انفعالات، وإلى التحول رهائن لمشاعر الآخرين. وتمكن السيطرة عليهم بسهولة عن طريق الحنان. مشاعرهم المتقلبة تجعلهم مستعدين لأن ترقّ قلوبهم لسبب أو لغير سبب. ولأنهم منفتحون إلى أبعد الحدود، فإن ردود أفعالهم تأتي مبالغاً فيها على الأغلب. يظهرون أحياناً ثقة كبيرة بأنفسهم، ولكنهم يفتقرون إلى هذه الثقة في أعماقهم. يرغبون بإعطاء الكثير إلا أنهم غالباً ما تمزقهم مشاعر النقص والحسد والغيرة. وهم يدخلون بسهولة مع النساء في علاقات تبعية شبيهة بعلاقة الطفل بأمه. ولكنهم يتحملون هذه التبعية بصعوبة، ويخافون كثيراً من أن يُهجروا. ويثأرون لأنفسهم عبر الغضب كالأطفال أو الخيانة المزمنة للشريك أو إظهار قلة الاحترام بشكل دائم.

الحياة الزوجية في النموذج الشبقي: يتطلب الشبقيون من شريكهم الاهتمام الكامل الذي يولد الشعور بالأمان. عندهم جانب طفولي بعض الشيء. إنهن أشبه بطفلات في ثياب امرأة يحولن الرجال جميعاً إلى آباء يدللونهن، أو إلى أطفال يظنون أن جميع النساء هن أمهاتهم. وبشكل لا واعي، يرغبون في أن «يأكلوا» الآخر لا أن يأكلهم، أو في أن يستوعبهم شخص آخر يشعرون بأنه أقوى منهم.

الشبقيون مدمنون بعض الشيء ويتصرفون نوعاً ما كمصاصي الدماء، وهم جذابون جداً لأنهم شديدو التعلق بالآخر. ينتقلون من نظرات الاستعطاف إلى التقطيب والحزن ثم إلى البكاء المصطنع، ويحبون أن ينكمشوا على أنفسهم وأن يتظاهروا بالغباء والبلادة. كما تحدث عندهم أيضاً فورات انفعالية غير عقلانية فينتقلون من الضحك إلى البكاء وينهارون، في الغالب، عند أدنى ملاحظة توجه إليهم. وهم فمويّون جداً على صعيد الرغبات، يقبّلون كثيراً ويتكلمون بصوت مرتفع، كما أنهم شديدو الشراهة ونادراً ما يشبعون، أو يتصرفون كأطفال بأجسام كبيرة أو كصغار الدببة.

الفئة (ب) - شخصية هوسية

* الحاسة الأكثر قوة: الشم. * النشاطات المفضلة: الشم، السمع.

* الجهة النفسية المهيمنة: الأنا الأعلى. * العاطفة الغالبة: الإحساس بالذنب.

* الحب المنشود: الحب - الشغف. * نقطة القوة: الثقة بالذات.

* نقطة الضعف: العناد. * الميول المرضية: عُصابات هوسية.

الصفات العامة: حتى الآن، لم يكن الطفل إلا شخصاً رضيعاً تسيطر عليه كل من الرغبة والنفور (جائع - غير جائع ، طيب - غير طيب) ويخضع بشكل كامل لمشيئة الكبار. في الظروف الطبيعية، يكتشف الطفل مع تعلم النظافة (أقوم بذلك، لا أقوم به) أن الكبار أيضاً يخضعون إلى حد ما لمشيئته (أمي مسرورة، أمي غير مسرورة). هنالك بالطبع ضغوط الواقع ولكن هناك الشعور بالفرح أيضاً، أي ذلك المتعلق بتوكيد «أناه» الصغيرة، وبتوكيد إرادته ضد أمه أو معها. ذلك أن الطفل قد اكتشف شيئاً غير عادي: كلما ضبط نفسه، كلما كان ذلك أفضل فيما بعد! وكلما بدا على الأم أنها أكثر سروراً ! هنالك إذن منفعة مضاعفة. الدرس واضح تماماً بالنسبة إليه، فإما الانزعاج وإما الفرح. إذ من حيث المبدأ، يتعلم الطفل التناوب والتوازن (الاحتفاظ بالشيء ، إعطاء الشيء - الضواغط ، اللذات). ولكن عندما لا تسير مسألة تنظيف الطفل كما يجب (إجلاسه قبل الأوان أو بعد الأوان فوق إناء التبرز؛ صراخ الأم لأنه استغرق وقتاً أطول من اللازم...)، تحل عند الطفل مشكلة. والنتيجة: عندما يبلغ سن الرشد، تظل الفرحة مرتبطة عنده على الدوام بمشاعر الذنب. فالأشخاص الهوسيون هم أولئك الذين تأثروا بشدة النماذج والممنوعات السرية،إضافة إلى المبادئ الصارمة لتربيتهم وإلى خوفهم من العقاب. وهؤلاء الأشخاص «يهيمن عليهم القلق الأخلاقي بدلاً من القلق الناجم عن الخوف من فقدان الحب»، كما هو حال الأشخاص الشبقيين. وعلى صعيد الطبع: يعطي هذا شحنة عالية من الثقة بالذات «في الظاهر». أما في العمق، فذلك يعني وجود مشكلات أخلاقية وشكوك أو ميول إلى العناد.

علاقته بالآخرين: غالباً ما يكون الشخص الراشد الذي ينتمي إلى النموذج الهوسي كائناً ذا مبادئ وهواجس صغيرة. كائن مؤدب ومنظم وصارم ودقيق يتمسك بعاداته ويكره التغيرات ويجد المفاجآت سيئة على الدوام. ولكونه مهووساً بالإتقان والرغبة الدائمة لأداء الأفضل، فإنه شديد الاندفاع ويعمل بأقصى طاقته، ويثير بذلك إعجاب رؤسائه. هذا بالنسبة للمظاهر. لأن هذا الكائن، رجلاً كان أو امرأة، الذي يكاد يكون كاملاً، هو في العمق شخص عنيد يحتاج على الدوام إلى أن تجابه إرادته إرادة الآخرين. يريد التحكم بكل شيء وينزعج من النصائح والتدخلات في عمله وحياته الخاصة. ويبثّ إحساسه بالذنب الاضطراب في علاقاته الاجتماعية والعاطفية. وإذا ما استاء من نفسه، فإنه يزعج الآخرين ويثير المشاكل.

إنه معقد، لا بل إنه شديد التعقيد. يعرف كيف يضبط نفسه وكيف يكبح غلواءها. لكنه يعرف أيضاً، في قرارة نفسه، كما أن «الاسترخاء مريح. ظاهره نظام وداخله فوضى. يخيفه الميل إلى ترك الأمور على حالها. وهذه الشخصية هي شخصية مزدوجة ينتابها التشدد والإهمال. لا تعرف أن تقول «نعم» ولا تعرف أن تقول « لا «. أصحابه يسرفون في الإنفاق أو لا ينفقون بما فيه الكفاية، ويفرطون في الاستجابة للآخرين أو لا يستجيبون لهم بما يكفي. ولأنهم يعيشون في الفوضى

المطلقة (مادياً ومعنوياً)، فإنهم يستسلمون من حين لآخر إلى حالات ضعف إرادة شديدة،أو تنتابهم على العكس من ذلك، حالات من عدم الاكتراث.

النساء في النموذج الهوسي: بالنظر إلى ميلهن الشديد إلى عدم الرضا في علاقاتهن العاطفية وإلى المبالغة في التطلب، فإن النساء اللواتي ينتمين إلى هذا النموذج يحتجن إلى الطقوس والاحتفالات. معهن، لا يمكن لشيء أن يكون نهائياً على الإطلاق. هنالك، في الغالب، أمر على غير ما يرام. ولشدة ارتيابهن، فإنهن غالباً ما يخشين الوقوع ضحية للخداع. لا يدعن سلوكهن يفضح مشاعرهن. قد يجارين الجنس الآخر، لكنهن نادراً ما يهبن أنفسهن بشكل كامل أو نهائي. فالسادية في طبعهن تجعلهن يستعدن ما يهبنه. وعلى الدوام يمننّ الآخر اللذة التي يقدمنها له والتعلق الذي يشدهن إليه.

الرجال في النموذج الهوسي: يصعب عليهم ترك أنفسهم على سجيتها والتصرف بثقة. فهم مقتنعون في الغالب بأنهم يمتلكون الحقيقة وبأنه ليس هنالك غير طريقة صحيحة وحيدة للقيام بالأشياء، وبأن هذه الطريقة هي طريقتهم في التعامل مع الأمور. لهم عاداتهم وطرقهم ولذلك فهم يكرهون الارتجال ويصعب عليهم التكيف مع الآخرين. ولأنهم يبالغون في السعي إلى الإتقان، فإنهم غالباً ما يمتنعون عن القيام بالأشياء لكي لا يتم ضبطهم متلبسين بالخطأ، أو لا يقومون بها على النحو المطلوب في غير اللحظة المناسبة، أو بشكل غير كامل. ويجعلهم عدم رضاهم عن أنفسهم ميالين إلى إلقاء اللوم على الآخرين وإلى اتهامهم بالتسبب بجميع مشاكلهم ومصاعبهم.

الحياة الزوجية في النموذج الهوسي: الهوسيون، سواء أكانوا رجالاً أم نساءً، يميلون إلى الحياة الرتيبة وإلى الإذعان لرغباتهم مع الإحساس بالخطأ. ولأنهم يبحثون دائماً بالطريقة نفسها عن اللذة، فإنهم غالباً ما ينجذبون إلى شريك من النوع ذاته. وهم يتجنبون الإكثار من التجارب على وجه العموم وسرعان ما يرتبطون بزوجة عادية من صنفهم للعيش معها حياة منزلية رتيبة. ولكنهم يحتاجون في العمق إلى الحب الجارف، حتى ولو كانوا يخافون من ذلك. وكلما ازداد الشريكان من هذا النصف تعلقاً ببعضهما البعض، كلما أصبحا أكثر غيرة وميلاً إلى التملك، فتتراوح حياتهم بين الشجار والمصالحة. وعندما يحبون أحداً، فإنهم يهيمون به ويجعلونه يدفع ثمن ذلك غالياً، من خلال مآخذهم عليه وانتقاداتهم الدائمة الموجهة إليه.

الفئة (ج) - شخصية نرجسية

* الحاسة الأكثر قوة: اللمس. * النشاطات المفضلة: اللمس، الحركة.

* الجهة النفسية المهيمنة: الأنا * العاطفة الغالبة: القلق.

* الحب المنشود: حب الذات. * نقطة القوة: الاستقلالية.

* نقطة الضعف: الأنانية.* الميول المرضية: ذهان.

الصفات العامة: إن لم يعتمد الأهل إلى طمأنة أبنائهم وشرح الفوارق بين الجنسين لهم، أو لم يشرحوها جيداً، فسيكرر الطفل سؤاله مراراً وتكراراً. وستنشأ عند الطفلة عقدة نقص تجعلها تقول في نفسها: «أنا غير كاملة». أو ستنشأ عندها، على العكس، عقدة عدوانية تجعلها تقول في نفسها: «لماذا لست ذكراً؟ لماذا أنا مختلفة؟». فيما بعد، يؤدي بها ذلك إلى أن تصبح امرأة يسيطر عيها الإحساس بالخجل أو ينهشها الطموح. وفي الحالتين، تكون الحاجة قوية إلى «التعويض النرجسي»، حيث ستسعى تلك المرأة، على الدوام،إلى طمأنة نفسها من خلال نظرات الآخرين إليها، ومن خلال إحساسها بأنهم معجبون بها وراغبون فيها. ولأنها شديدة الانشغال بنفسها وكثيرة الحرص على جمالها، تولي تلك المرأة جسدها اهتماماً مفرطاً، من خلال العناية بالجلد والشعر والثياب... وتصبح في الغالب «مجنونة» بارتياد صالونات التزيين ومعاهد التجميل ومدمنة على الاهتمام بالأزياء. أما عند الصبي، فإن الخوف من الإخصاء يولد شعوراً بالفوقية (لأنه يقول في نفسه: «أنا ذكر»)، أو شعوراً عدوانياً (لأنه يقول في نفسه: «لا أحد أفضل مني»). وفيما بعد، يصبح رجلاً يسيطر عليه اهتمامه بذاته بدل أن يسيطر عليه اهتمامه بالآخرين. كما يشعر أيضاً بحاجة قوية إلى «الاطمئنان النرجسي» الذي يعبر عن نفسه، بشكل أساسي، من خلال الرغبة الجامحة بأن يكون محبوباً من قبل الآخرين.

علاقته بالآخرين: ترتكز العلاقة بالآخرين على الإغراء و/أو العدوانية أو على كليهما معاً. والنرجسيون بالغو النشاط ولا تنقصهم قوة الشخصية. فهم يتحلون بالشجاعة ويتكلمون بثقة وبصراحة. ولأنهم يأخذون المبادرات ويتمسكون باستقلاليتهم، فإنهم يفرضون أفكارهم وآراءهم بقوة على الآخرين. ولشدة اعتمادهم على أنفسهم وصعوبة وضعهم في مواقف حرجة، فإنهم لا يهابون الصعاب ويصبحون، بسهولة، عناصر دعم للآخرين. أما في العمل والحياة الخاصة، فإنهم كثيراً ما يقيمون علاقات قوية، أي علاقات مسيطر / مسيطر عليه.

النساء في النموذج النرجسي: يبالغن في التعويض عن عدم كونهن ذكوراً بطريقتين اثنتين. الطريقة الأولى، عبر إظهار الأنوثة المفرطة، من خلال الألبسة المثيرة ومواقف التحدي والزينة المبالغ فيها، وكل ذلك بهدف إغواء الرجال والسيطرة عليهم. أما الطريقة الثانية، فعبر القيام بنشاطات ذات طابع ذكوري بهدف إلحاق الهزيمة بالرجال في عقر دارهم. وعلى كل حال، فهنّ يبحثن، على الدوام، عن السلطة والقوة اللتين يمثلهما الذكر ويعطين الأفضلية للرجال الذين يبدو عليهم أنهم يمتلكون هذه القوة والسلطة كالرجال العمليين، وأصحاب السلطة والرياضيين وغيرهم.

الرجال في النموذج النرجسي: يقولون في أنفسهم: «أنا، أنا» أولاً. علاقاتهم هي، على الدوام، ذات اتجاه واحد. فهم يفرضون إرادتهم، من خلال ميلهم إلى الاعتقاد بأن كل شيء حق لهم، ويأخذون الكثير ولا يعطون إلا القليل. وهم إلى ذلك سطحيون، في الغالب، حيث يريدون اللذة لا المشاكل.

وإذا ما اهتموا بالآخرين فلأنهم يحتاجون إليهم (مادياً أو جنسيا). والأسوأ من ذلك أنهم غالباً ما يعرفون أنهم استغلاليون، حيث يرفضون أن توجه إليهم تهمة الأنانية. إذ أنهم يحتاجون إلى تكوين صورة جيدة عن أنفسهم وانعكاس هذه الصورة في سلوك الآخرين تجاههم. وذلك لأن شعورهم بالتفوق والعدوانية هو، أولاً، وفي العمق، شعور بالخوف. الخوف من عدم امتلاكهم، بشكل كافٍ، للرجولة والمقدرة، ومن عدم قدرتهم على إشاعة الثقة بهم وحمل الآخرين على محبتهم.

الحياة الزوجية في النموذج النرجسي: من أجل تصوير رغباته على أنها «مثالية»، يرتكز النرجسي، في الغالب، على شخص آخر، من النوع الذي يصعب العثور عليه. وإذا لم يجد ذلك، يصبح عاجزاً عن إقامة علاقة واحدة وحصرية. فرجال هذا النموذج يحبون فكرة المرأة أكثر مما يحبون المرأة نفسها. إنهم يحبون النساء بقدر ما هنّ ضروريات لنمو أناهم. وهم في الحقيقة يرغبونهن أكثر مما يحبونهن، ويحتاجون إلى إغرائهن وجذبهن للمحافظة على اعتبارهم الذاتي، وليثبتوا امتلاكهم لرجولية، يشكّون لا شعورياً في امتلاكها. وعندما يفشلون في المجال العاطفي، فإنهم ينكفئون إلى التنقيب داخل ذواتهم. والأكيد أن أي امرأة لا يمكنها أن ترضيهم بشكل كامل، وسرعان ما يفتر اهتمامهم بانتصاراتهم الغرامية. من جهة أخرى، فإنهم يسارعون إلى اتهام النساء بالمسؤولية عن كل ما ينافسهم عليهن كشؤون الأسرة والعمل والأصدقاء والرغبة في إنجاب الأطفال.

أما نساء هذا النموذج، فوضعهن مختلف تماماً. إذ هنالك من الناحية الجنسية نوعان من النرجسيات: المرأة «المتزمتة» والمرأة «المتحررة». فالمرأة المتزمتة تهرب من أنوثتها وتخجل، في الغالب، من جسدها. ولكي تتجنب المواجهات العاطفية، فإنها غالباً ما تضع لقاءاتها تحت عنوان الاهتمامات الفكرية أو الصداقة. هذه المرأة هي، في الغالب، امرأة معقدة. أما المرأة النرجسية المتحررة، فإنها تبالغ في تحررها ولأنها أنانية لا تركز إلا على متعتها وحدها، تسعى لا شعورياً إلى الانتقام من الرجال. ولأنها عدوانية، فإنها تستفز الرجال في رجولتهم وتميل إلى استخدامهم وكأنهم مجرد أشياء. كما تميل أيضاً إلى الإكثار من عدد الرجال الذين تتعامل معهم وتحملهم على الرضوخ لنزواتها.

خامساً : الفم: مفتاح العاطفة

الفم، عضو الذوق والكلام، هو أيضاً عضو التعبير عن العواطف. فلعابنا يسيل عندما نحب وشفاهنا تتقلب عندما نسخط. والفم يعبر عن عواطفنا عندما نكون في حالة الحزن أو الأسى. وإذ لاحظ يونغ وجود ارتباط، في العديد من التقاليد، بين الفم والنار. فقد رأى فيه رمزاً لطاقتنا النفسية الخلاّقة والمدمرة في آن معاً، حيث إننا نخلق عندما نتكلم وندمر عندما نأكل. وبذلك يكون الفم نقطة التقاء جميع التناقضات والغموض. والفم كالعاطفة يمكنه أن يكون ملهماً إذ يحيي ويرفع، وهو مثلها أيضاً إذ يمكنه أن يقتل وأن يشد الشخص نحو الحضيض.

هل فمك يحب أكثر، أم يعضّ أكثر؟ ... هذا ما يكشف نمطك العاطفي.

نميز عادة في الحياة الشخصية بين مجالات ثلاثة هي: النشاط والذكاء والعاطفة. وهذا النوع من التمييز ضروري عندما نريد ملاحظة تحليله من زاوية معينة، ولكنه ليس أمراً طبيعياً بالتأكيد، لأن هذه العناصر الثلاثة لا تنفصل عن بعضها في التجربة البشرية. وهذا يصحّ على العاطفة أكثر مما يصح على غيرها لأنها تحكم مجمل الحياة الجسدية والنفسية. إنها الأساس في جميع العلاقات المتبادلة بين البشر، وفي جميع التفاعلات بين الفرد ومحيطه. لا بل أكثر من ذلك، تؤثر عواطفنا وانفعالاتنا في نشاط عادي كالمشي، أو نشاط تجريدي كالعقل. ومع أن العاطفة أساسية، لا تسهل الإحاطة بها، لأنها ذات أبعاد شديدة الاختلاف. ولكي نراها بمزيد من الوضوح، فإننا نفصل عادة بين الحالات العاطفية البسيطة والحالات العاطفية المركبة.

أ) الحالات العاطفية البسيطة

هذه الحالات هي عبارة عن الانفعالات والأحاسيس. فالانفعالات هي الجزيئات البسيطة التي تتكون منها العاطفة، لأنها تمثل حالاتنا العاطفية الأولية. لكن من الصعب تعريف هذه الحالات العاطفية، إذ لا يمكننا تحليلها إلا عبر ملاحظتها ودراسة ما تحدثه من ردود فعل. وهي تتحكم من خلال ارتباطها الوثيق بإحساساتنا في جميع تحركاتنا ومسلكياتنا، كالانتظار والبحث والهرب والصراع، وذلك انطلاقاً من معايير بسيطة ومتصارعة، كاللذة والألم والارتياح والانزعاج. وهذه الأخيرة هي في أساس انفعالاتنا وتؤثر أيضاً في إدراكاتنا.

يميز علم النماذج البشرية بين نموذجين كبيرين انطلاقاً من الثنائية القطبية: الخارجي- الداخلي. وقبل ذلك، كان ألفرد بينيه، واضع أول اختبارات معدل الذكاء، قد ميّز بين نموذج موضوعي (يتجه نحو العالم الخارجي)، ونموذج ذاتي (يتجه نحو العالم الداخلي). وهذا التمييز يحوله يونغ إلى نظام شامل عبر تحديده لنمط الانفتاحي (المفتوح على العالم الخارجي)، وللنمط الانقباضي (المرتد عن العالم الخارجي). غير أننا نجده أيضاً عند نموذجي فريدمان وروزينمان المعروفين باسم (أ) «الهرب / الصراع» و (ب) «الانطواء على الذات، كما نجده عند نموذج لافونتين البصري (النشط) والسمعي (المتفكر).

نماذج فريدمان وروزينمان العاطفية

خلال السبعينات، عمل الباحثان الأمريكيان م. فريدمان و ر. روزينمان على دراسات في علم الأوبئة بهدف تحديد العوامل الخطرة التي تسهم في ظهور أمراض القلب والشرايين. وقد بيّنا وجود نموذجين للشخصية هما النموذج (أ) و (ب)، المختلفان من حيث نشاطهما المرتبط بالأعصاب وبعمل الغدد الصماء، ومن حيث استجاباتهما الهرمونية في المواقف المختلفة.

فإفراز الكورتيزول، وهو هرمون يعزز قدرات الدفاع النفسية، يكون أكثر عند الأشخاص المنتمين إلى النموذج (ب). وعلى العكس من ذلك، فإن الأشخاص المنتمين إلى النموذج (أ) يستجيبون، من الناحية الهرمونية، وفقاً للنظام الودي - السمبتاوي اللّبي - الكظري. وهذا ما يفسر استعدادهم للإصابة بأمراض الشرايين التاجية بنسبة تصل إلى ضعف ما نجده عند الأشخاص المنتمين إلى النموذج (ب).

1- النموذج (أ)

يتميز هذا النمط بالإحساس الدقيق بالزمن والحركة السريعة وبكفاءة جسدية وفكرية عالية. ولكن قدراته الدفاعية النفسية ضعيفة. وبما أنه يُشغل نفسه كثيراً ويجهزها إلى أقصى حد للتنافس (الاجتماعي، المهني، الرياضي) فإنه سريع الانهيار في حالة التوتر الشديد. وبما أنه يتطلب الكثير من نفسه، حيث يحملها أكثر مما تستطيع وينشد الإتقان الكامل، فإنه يخاف ألا يكون على المستوى المطلوب. وهو يسيء تقييم نفسه فيقلل من شأنها، فيما لو مُنيَ بفشل أو وجهت إليه ملاحظة أو انتقاد، أو يتخذ موقفاً معاكساً فيقدرها أكثر مما تستحق. وغالباً ما ينظر إلى نفسه على انه «الأفضل» وأن عليه أن يفعل كل شيء، لأن الآخرين ليسوا بشيء، كما يمكنه أن يصبح عدوانياً عندما لا تسير الأمور بشكل جيد، بسبب أخطاء الآخرين.

2- النموذج (ب)

يتميز هذا النموذج بإحساس دقيق بالوقت وبكفاءة جسدية وفكرية متوسطة وأدنى من تلك التي نجدها عند النموذج (أ). وبالمقابل، فإن قدراته الدفاعية النفسية أكثر قوة. وهو يتجنب الإرهاق ويقاومه بشكل أفضل. كما يتجاوز الصراعات بشكل أفضل، ويعود إلى الوقوف على قدميه بسرعة أكبر بعد تعرضه للفشل. وكونه انطوائياً، فإنه يرد ببطء أكبر على الأحداث الخارجية، ولكن ردود فعله تكون أكثر عمقاً وأكثر ديمومة. وهو يحتاج على الدوام إلى وقت للتكيف، لاستيعاب الأمور وللإحساس بأنه في حال أفضل، وللتفكير قبل الإقدام على الفعل، إذ يخاف من ارتكاب خطأ. ولأنه شديد التركيز في العمل، فإن العالم قد ينهار من حوله دون أن يشعر به. وكونه مثابراً، فإنه يفضل المدى البعيد.

هنالك تشابهات عديدة في الطباع بين النموذج (ب) والنماذج الموضوعية عند بينيه، والانقباضية عند يونغ والسمعية عند لافونتين.

الرؤية أم السمع؟

يبدو أن الخيار ليس خيارنا، فنحن خلقنا كذلك. ودون أن يخامرنا الشك، فإن كلاً منا يفضل أحدهما (البصر أو السمع)، وذلك منذ مرحلة ما قبل الولادة. ويعود هذا الاكتشاف إلى أعمال طبيب الأعصاب الكندي لافونتين، المتخصص في مشكلات إعادة التربية. وقد استنتج هذا الطبيب أن للأطفال شكلين مختلفين تماماً من أشكال الإدراك، إدراك العالم الخارجي وإدراك أنفسهم. وبهذا، تمكّن من تحديد نموذجين أساسيين في المجال العصبي - الحسي، هما النموذج البصري والنموذج السمعي، ولكل منهما طريقته الخاصة في تمثيل الأشياء والرد على الأحداث والتواصل مع الآخرين.

بصري	سمعي
▪ الدماغ الأيمن	▪ الدماغ الأيسر.
▪ يتاثر بالمظاهر.	▪ يتاثر بالجو العام.
▪ يحتاج إلى المجاملات.	▪ يحتاج إلى المداعبات والحب.
▪ يميل إلى الوصف.	▪ يميل إلى الشرح والتفسير.
▪ يهتم بالتفاصيل.	▪ ينظر إلى الامور نظرة إجمالية.
▪ حلول على المدى القريب.	▪ حلول على المدى البعيد.
▪ ثرثار.	▪ صامت.
▪ سريع التصديق.	▪ متشكك.
▪ ينتقد الاخرين.	▪ ينتقد ذاته.
▪ يقود.	▪ يفوض الامور.
▪ يخاف الا يكون على المستوى المطلوب.	▪ يخاف ان يخطئ.
▪ يخاف من حاضره.	▪ يخاف من المستقبل.
▪ يعتريه القلق.	▪ ينهار عصبيا.
▪ يحب الرياضات الفردية.	▪ يحب الرياضات الجماعية.

1- النموذج البصري

شديد التأثر بالمظاهر. فبالنسبة لمظهره الخاص، يوليه اهتماماً شديداً حيث يميل إلى اتباع الموضة في ملبسه، لأنه بحاجة إلى إثارة الإعجاب به. أما بالنسبة لمظهر الآخرين، فهو يحكم على الناس في الغالب انطلاقاً من طريقتهم في اللبس، ويركز انتباهه على طريقتهم في الكلام (هيئتهم، نظراتهم، حركاتهم، تعابير الوجه) أكثر مما يركز على مضمون كلامهم. وكونه منفتحاً، فإنه يميل إلى كثرة الكلام وإلى التعبير العفوي عما يشعر أو يفكر به. وكونه مخلصاً وخدوماً،فهو على استعداد دائم لتقديم المساعدة. وسرعان ما يشعر بأنه غير مفيد ومستبعد عندما لا يحتاج إليه الآخرون أو لا يقبلون منه المساعدة. وهو يبالغ أحياناً في ذلك، فيتدخل في كل شيء وحتى فيما لا يعنيه.

2- النموذج السمعي

يهتم بالمضمون أكثر مما يهتم بالشكل، ونادراً ما يحكم على الآخرين انطلاقاً من مظهرهم وهيأتهم وكلامهم. يصغي إلى معاني الكلام أكثر مما يصغي إلى ما فيه من موسيقى. ولجهة ذاته، يهمه أن يفهمه الآخرون أكثر مما يهمه أن يعجبوا به. وهو قليل الاهتمام بما قد يقوله الناس. فهو يحكم على نفسه، مزاياه وعيوبه، نجاحه وفشله، انطلاقاً من معاييره الخاصة قبل كل شيء. وللوهلة الأولى، يعطي الانطباع أحياناً بأنه لا يرى الآخرين، وذلك صحيح في الغالب، ولا يسمعهم، وذلك غير صحيح في الغالب. ويبدو متباعداً خجولاً أو مترفعاً، ومنغلقاً على ذاته وقليل الاستعداد لتقبل الآخرين. وفي الغالب، يصعب عليه الاحتكاك بالآخر والتواصل العفوي معه، حيث إنه يتكلم قليلاً، أو لا يتكلم بتاتاً في بعض الحالات. ومن الطبيعي أن يفضل العلاقات والصداقات التي تدوم لمدة أطول.

هل أنت سمعي أم بصري ؟

	دائماً	غالباً	أحياناً	أبداً
1. أهتم بما قد يقوله الناس.	☐	☐	☐	☐
2. عندما أصادف مشكلة، أحاول حلها على الفور.	☐	☐	☐	☐
3. أحتاج إلى استحسان المحيطين بي.	☐	☐	☐	☐
4. الفشل يثبط همّتي.	☐	☐	☐	☐
5. أشاهد التلفاز وأنا أقوم بعمل آخر.	☐	☐	☐	☐
6. لا أحب أن أتلقى الأوامر.	☐	☐	☐	☐
7. أحب قراءة الروايات الغرامية.	☐	☐	☐	☐
8. أولي أهمية للتفاصيل.	☐	☐	☐	☐
9. أهتم بمظاهر الأشياء والأشخاص.	☐	☐	☐	☐
10. أشعر بالضيق في المواقف الجديدة بالنسبة لي.	☐	☐	☐	☐
	دائماً	غالباً	أحياناً	أبداً
11. أحتاج دائماً إلى أن أتحرك وإلى أن تكون لي ردة فعل.	☐	☐	☐	☐
12. أحب التفسيرات الملموسة والواضحة والدقيقة.	☐	☐	☐	☐
13. أنا غير صبور.	☐	☐	☐	☐
14. أنتبه جيداً إلى مظهري.	☐	☐	☐	☐

15. أحب الجلوس إلى المائدة في أوقات محددة. ☐ ☐ ☐ ☐
16. ينتابني القلق عندما أفكر في المستقبل. ☐ ☐ ☐ ☐
17. أشعر بالحاجة إلى أن أكون نافعاً. ☐ ☐ ☐ ☐
18. أرد بشكل سلبي على الانتقادات التي توجّه لي. ☐ ☐ ☐ ☐
19. أفقد قدرتي على التركيز بسرعة. ☐ ☐ ☐ ☐
20. أقول ما أفكر فيه بعفوية. ☐ ☐ ☐ ☐

لحساب النقاط، أعط الجواب (دائماً) أربع نقاط، والجواب (غالباً) ثلاث نقاط، والجواب (أحياناً) نقطتان، والجواب (أبداً) نقطة واحدة.

والآن، اجمع النقاط التي حصلت عليها، إذا حصلت على أكثر من 40 نقطة، فأنت من النموذج البصري. وإذا حصلت على أقل من 40 نقطة، فأنت من النموذج السمعي.

وبالطبع ليس هنالك نموذج بصري 100% أو سمعي 100%. فنحن جميعاً نمتلك، إلى حد ما، عناصر من كلا النموذجين. يبقى عليك أن تعرف تمازج العنصرين فيك، تبعاً لعدد النقاط التي حصلت عليها.

ب) الحالات العاطفية المركبة

تتمثل الحالات العاطفية المركبة بالانفعالات والأهواء والمشاعر. والانفعال هو، كالإحساس، ظاهرة نفسية فيزيولوجية. وهو أيضاً رد فعل إجمالي ومباشر وقصير يصدر عن الجسم في موقف غير متوقع، ولكنه يختلف عن الإحساس لأنه يعكس حالة إحساس عاطفي - ممتع، أو غير ممتع - أكثر مما يعكس حالة إحساس جسدي - لذة، ألم - وغالباً ما يتم الخلط في الكلام العادي بين الانفعال والإحساس. ولكنهما يلتقيان، على كل حال، في عدة نقاط مشتركة، وإذا كانا يعبران عن الميل والعاطفة والوعي، فإنهما لا يفعلان ذلك بالطريقة نفسها. فالانفعال هو شكل متفجر من أشكال العاطفة، في حين أن الشعور هو شكل ثابت من أشكالها.

أما الهوى، فإنه شبيه هو أيضاً بالانفعال، حيث يتصف الهوى والانفعال بالطابع غير العقلاني والفجائي نفسه وبالحدة نفسها في ردود الفعل. ولكن الهوى يختلف عن الانفعال لجهة ديمومته. وكلنا يعرف قول «كانت»: «الانفعال هو كالماء الذي يفجر السد، أما الهوى فهو كالسيل الذي يحفر مجراه حفراً متزايد العمق».

الذكاء العاطفي

منذ عدة سنوات، لم يعد الذكاء مقتصراً على العقل، وما عاد الاعتقاد بوجود نوع كبير واحد من الذكاء عند جميع البشر سائداً، بل صار التمييز قائماً بين الذكاء العقلي الذي ينتمي إلى الوظائف الذهنية، كالقدرة على التفكير والتحسب وحل المشكلات والتفكير بشكل تجريدي وإدراك الأفكار المعقدة، من جهة، والذكاء العاطفي الذي ينتمي إلى العاطفة، من جهة أخرى.

ويكمن الذكاء العاطفي في ضبط النفس، كالتحكم بالنزوات والتعقل والمحافظة على الهدوء في جميع المناسبات والتفاؤل رغم المصاعب والمحن، والقدرة على «قراءة» مشاعر الآخرين ومشاعر الشخص ذاته. والذكاء العاطفي معقد من حيث التعريف لأنه يجمع العديد من الصفات المختلفة غير القابلة للقياس، كالإحساس بالذات والتطابق مع الغير (ملكة التماهي مع شخص آخر والإحساس بما يحس به)، ولا يمكن قياسه كمياً كمعدل الذكاء. ولذلك، يتم تقديره بوصفه ميلاً قبل كل شيء.

هل أنت عاطفي، أم لا ؟

فيما يلي ثلاثون موقفاً تخيّلها سيليغمان. اختر الإجابة التي تبدو لك أنها الأكثر تناسباً مع شخصيتك.

1- أطالب بأن أدفع خمسين فرنكاً للمكتبة العامة، لأنني لم أرجع كتاباً استعرته منها:

أ) • كنت مشغولاً إلى حد أنني نسيت إعادة الكتاب.

ب) • عندما أكون مشغوفاً بما أقرأه، فإنني أنسى كل شيء.

2- إحدى الصديقات وجهت إليّ كلاماً جرحتني به:

أ) • إنها تتكلم دائماً دون أن تعير انتباهاً للآخرين.

ب) • كانت مغتاظة المزاج في ذلك اليوم.

3- كسرت إناء عن غير قصد عند حماتي:

أ) • على كل حال، كان ذلك الإناء بشعاً.

ب) • أقترح أن أشتري لها إناء مثله.

4- لوّثت ثياب أحد المارة بالماء عند مروري بالسيارة:

أ) • لم يكن عليه أن يكون عند حافة الرصيف.

ب) • أتوقف وأعتذر منه.

5- أحد الأصدقاء يتأخر عن اللحاق بالقطار بسببي، فأقول له:

أ) • لم يكن عليك أن تنتظرني.

ب) • كان علي أن أبكر بالحضور.

6- زوجتي (أو زوجي) لم تقبلني (أو يقبلني) هذا الصباح قبل خروجها (أو خروجه):

أ) • إنها (أو إنه) غاضبة (أو غاضب) مني، لأنني لم أكن لطيفاً (أو لطيفة) معها (أو معه) ليلة البارحة.

ب) • إنها (أو إنه) على موعد مثير للقلق أثناء النهار.

7- قلت أموراً قبيحة جداً لأحد الأصدقاء:

أ) • لا أتحمل شكواه الدائمة.

ب) • كنت متوتراً جداً ذلك اليوم.

8- أشعر بالإنهاك:

أ) • لا أعطي نفسي أبداً وقتاً للاسترخاء.

ب) • كان أسبوعي حافلاً بالأعمال.

9- عندي خمسة كيلو غرامات زائدة في وزني ولا أستطيع التخلص منها:

أ) • ولكنني شديد الانتباه لما آكله.

ب) • لابد أنني شديد الشراهة.

10- ربّ عملي يشكك بجديتي:

أ) • إنه يرتاب من الجميع.

ب) • لابد أن موظفي الضرائب يلاحقونه.

11- الشخص الذي أنتظره تأخر ثلاثين دقيقة:

أ) • أنتظره دقيقتين إضافيتين ثم أذهب.

ب) • لابد أنه تورط في زحمة السير.

12- سيدة متقدمة في السن تصدمني في الشارع:

أ) • المتقدمون في السن يظنون أن كل شيء مسموح لهم.

ب) • كان عليّ أن أكون أكثر انتباهاً.

13- نحن في السيارة وزوجتي تضل الطريق:

أ) • ولكنني قلت لها بأن تنحرف إلى اليسار.

ب) • المشكلة ليست خطيرة، ما عليها سوى القيام بدورة صغيرة لبضع دقائق.

14- في محل لبيع الثياب، تقول لي إحدى البائعات بأن مقاس الثوب الذي طلبته لم يعد متوفراً عندها:

أ) • ليس عندهم أبداً ما أريده في محلاتهم.

ب) • لم يكن علي أن أنتظر فترة التنزيلات.

15- زوجتي تتهمني بأني لا ألاطفها كثيراً:

أ) • إنها لا تفعل شيئاً لتستحق ذلك.

ب) • لست خالي البال لمثل هذه الأمور في هذه الفترة.

16- منذ عدة أيام، لا يكف ابني عن الاعتراض كل صباح قبل الذهاب إلى المدرسة:

أ) • إنني أتساءل كيف أنجبت ابناً كسولاً إلى هذا الحد.

ب) • لابد أنه يعاني من مشكلة مع رفاقه في الصف.

17- أحد الأصدقاء يعتذر في اللحظة الأخيرة عن حضور حفل عشاء أقمته في منزلي:

أ) • لم أستطع يوماً الاعتماد عليه.

ب) • أظن أنه لم يتمكن من أن يفعل غير ذلك.

18- زوجي يشكك في إخلاصي له:

أ) • إنه يغار من الجميع.

ب) • لابد أنني استفزيته بعض الشيء.

19- إحدى الزميلات في العمل تنفجر باكية في المكتب:

أ) • إنها تفعل كل شيء من أجل جذب الانتباه إليها.

ب) • أظن أنها تعاني من مشكلة في منزلها.

20- العيد هو:

أ) • مجرد مناسبة للحصول على الهدايا.

ب) • لحظة سعادة كبرى، خصوصاً للأطفال.

21- حماتي تدعو نفسها (مرة أخرى) لتناول الغداء عندنا يوم الأحد، ولكنني أرفض:

أ) • متهماً إياها بأنها قد جعلت من ذلك عادة دائمة.

ب) • بحجة أنني مرتبط بالتزامات محددة سابقة.

22- أحد رجال الشرطة يوقفني لأنني تجاوزت الإشارة الحمراء، فأقول له:

أ) • أبداً، لم تكن الإشارة برتقالية بعد.

ب) • أنا آسف، لم أفعل ذلك متعمداً.

23- الأيام التي يكون فيها البدر في تمامه:

أ) • لا أشعر أبداً بالفرق.

ب) • لا أكون في حالتي الطبيعية.

24- عندما أمضي يوماً لا أرى فيه أحداً:

أ) • أستفيد من الوقت لترتيب أغراضي

ب) • ذلك يسمح لي بأن أهتم بنفسي.

25- من الطبيعي في العلاقة بين الزوجين:

أ) • أن يذهب أحدهما لتناول العشاء مع صديق قديم، دون أن يؤدي ذلك إلى حدوث مأساة.

ب) • أن تكون لكل منهما تسلياته الخاصة.

26- عندما يتكلم أصدقائي عن نشاطاتهم المهنية، أحسدهم أحياناً لأنهم:

أ) • لا يعانون من شيء يشغل بالهم.

ب) • يستمتعون، رغم ذلك، بحياة عائلية.

27- أود لو أغيّر عملي كي أحصل على:

أ) • مكتب أكبر.

ب) • عمل مثير أحبه.

28- الوسيلة الفضلى للبقاء في صحة جيدة هي:

أ) • الاهتمام بالصحة بشكل دائم.

ب) • المحافظة على راحل البال.

29- عندما يقوم رب عملي بتوبيخي:

أ) • أخبره بكل مساوئه.

ب) • أخرج وأنتظر أن يعود إلى هدوئه.

30- الحب الكبير:

أ) • هو وهم في الغالب.

ب) • يتكون تدريجياً من خلال الحياة المشتركة.

احسب الإجابات (أ) و (ب) التي حصلت عليها لتتعرف على نموذجك العاطفي.

0-12 إجابة من الفئة (ب): النموذج المكبوت.

13-22 إجابة من الفئة (ب): النموذج المستقيم.

23-30 إجابة من الفئة (ب): النموذج المهتاج.

1- النموذج المكبوت

حساسيته: كل شيء يجري عند هذا النموذج في الخلايا العصبية، حيث إنه يتميز بالقليل من الشهوانية. فهو بعيد بما فيه الكفاية عن جسده وقليل الانتباه لإحساساته، فالناحية الأساسية في ميوله هي الناحية البصرية. وفيما عدا ذلك، فإنه سرعان ما يشعر بأن كل المثيرات غير العادية هي بمثابة اعتداءات عليه. وهو ذو ميول شديدة الوضوح حيث يستمتع بأشياء باهتة وعديمة الطعم، في حين يشمئز كثيراً إلى حد الخوف المرضي من أشياء أخرى. إنه يتحرك في عالم معقد نسبياً ومنغلق إلى حد ما تجاه التجديد. فهو يعطي الأفضلية لما هو نافع وممتع. كما يميل، من الناحية الجنسية،إلى كبت مشاعره وإظهار اشمئزازه لأقل الأسباب. وهو لا يخاف من انعدام رغبته الجنسية ومن فترات العفاف الطويلة في هذا المجال، لأن ذلك ليس أساسياً بالنسبة له. فهو يستطيع الاستغناء عن هذه الملذات وعن الكثير من الملذات الأخرى، إذ أنه بحاجة إلى ما يغذي روحه وفكره. وهو في الغالب قارئ نهم، أو شخص مهووس بالعمل.

أهواؤه: ليس مصنوعاً من الخشب الذي يصنع منه المتعصبون. فهو أكثر ميلاً إلى البرودة ويتعامل مع الحياة بانسلاخ هادئ نادراً ما تشوبه الشوائب. فلسفته هي أن يعيش وأن يترك الآخرين يعيشون. فهو ليس من النوع الذي يقاتل من أجل فرض رغباته أو حقيقته. وإذا ما حدث له والتزم، فإنه يتجه في ممارسته نحو الملموس أكثر مما يتجه نحو الإيديولوجيا. وهو يقول إنه لا يشعر بانفعالات قوية ويبدو عليه ذلك فعلاً، أو لا يكاد يشعر مطلقاً بمثل تلك الانفعالات. قليل التأثر بما يوجه إليه من ثناء أو بما يسجل عليه من مآخذ، وليس هناك ما يستهويه بشكل لا يمكن مقاومته. فالأمور التي يتركز عليها اهتمامه ثابتة تماماً، وهو يظل ثابتاً على عواطفه وأفكاره ومشاريعه. أما لجهة الحب، فإنه يتزوج زواج عقل بشكل خاص ويرتاب من الفورات العاطفية المفاجئة. يسعى إلى الاحتفاظ بالسيطرة على الوضع ويحتاج إلى بناء علاقاته خطوة خطوة وإلى إقامتها على أسس قابلة للاستمرار.

عاطفته: هذا النموذج عملي، لا بل عادي جداً، أكثر مما هو عاطفي. فالناحية العاطفية تحتل عنده موقعاً ثانوياً. وليس من النوع الذي يتأثر لمصير الآخرين، ولا يتحسر حتى على نفسه، أو يبكي على شيء بلا قيمة. ولكن ذلك لا يحول دون كونه إنساناً ذا مشاعر، غير أنه يحتفظ بمشاعره لأشخاص أو لمواقف محددة بدقة. وفيما خلا ذلك، فإنه يحاول أن يتصرف بموضوعية وبمنطق. وحتى مع الأشخاص الأكثر قرباً منه، فإن علاقاته تكون مدروسة جيداً قبل كل شيء، حيث إنه يميل إلى المبالغة في عقلنة الأمور وفي توجيه الانتقادات. ومن الناحية العاطفية، يمتنع عن القيام بالمبادرة إلا إذا كان واثقاً تماماً من كونه مقبولاً من الطرف الآخر. وهو قليل القدرة على إظهار ذاته، ويجد صعوبة في التعبير عن مشاعره. وحتى في أوج علاقاته العاطفية، يحتفظ على الدوام بخلفية تعفف مفرط تمنعه من أن يكون عفوياً ومن التصرف دون تحفظات.

2- النموذج المستقيم

حساسيته: يعيش هذا النموذج راحة مع ذاته. فروحه وجسده يتعايشان بشكل جيد. ويعتبر أن الحواس هي مصدر للخير واللذة. يعرف كيف يعيش براحة وكيف يستفيد من لحظات السعادة. لا يتحفظ في ملذاته. متسامح فيما يتعلق بملذاته الجسدية، فهو يقدّر التناقضات والتنوع والتغييرات. وهو يفرط بالطبع، في بعض المجالات، كالغذاء والعلاقة الزوجية. ولكنه يظل معتدلاً، فهو نهم أكثر منه شرهاً. صحيح أنه فضولي يحب أن يجرب جميع الأحاسيس ولكنه لا يدعو، مع ذلك، إلى المجون. وهو لا يسمح لرغباته ولذاته بأن تحكم حياته، فحواسه لا تفضحه مطلقاً. وهو يتمتع بالقدرة على استشفاف الأشخاص والمواقف. أما من الناحية الجنسية، فهو كالجميع يمر في حالات جيدة وفي حالات رديئة، ولكنه لا يتحمل الحرمان لفترة طويلة. وهو لا يتصور الحياة بدون جنس ولا يتصور الحب بدون رغبة.

أهوائه: يميل إلى الفعل أكثر مما يميل إلى الجموح العاطفي. يحدث له أن يخفق قلبه بشدة وأن يحب بشكل عاصف. ويمكنه أن يهيم حباً وأن يترك العنان لشعوره أو لرغباته المفاجئة، وأن يتملكه الحماس لفكرة أو لمشروع. إنه لا يتصرف بفتور أو بلا مبالاة، كما في حالة من يقول «هذا لا يعنيني» أو «لا أبالي بهذا»، ولكن أهواؤه لا تتجاوز الحد في النهاية. عفويته ليست ناجمة عن عدم التفكير، واندفاعه نحو الثقة بالآخرين ليس ناجماً عن السذاجة. وهو ليس مهووساً بأمر واحد، فلا يضع كل طاقاته في أمر واحد. ويمكنه أن يحب شخصاً أو شيئاً إلى حد العبادة، ولكنه لا يصبح مهووساً به إذا ما حرم منه. وإذا ما تعرض لفشل أو خيبة أمل عاطفية، فإنه على العموم يعود إلى النهوض وهو في حالة جيدة. فهو لا يشفق على نفسه ولا يعيش في ذكرياته.

عاطفته: هو عاطفي أكثر منه موضوعي. فالعاطفة والحساسية تلعبان عنده دوراً مهيمناً. يتعامل مع الأشخاص والمواقف قياساً على ذاته، ويعتمد على حدسه أكثر من اعتماده على المنطق. وهو يرتكز في حياته اليومية على القيم الشخصية أكثر مما يرتكز على المصلحة. فالأكثر أولوية عنده هو الحاجة إلى الانسجام، والأكثر أهمية هو العلاقة الشخصية. وعندما يكون بين مجموعة من الأشخاص، وهو يحب الصحبة على كل حال، فهو غالباً ما يكون ناصحاً أميناً للآخرين، حيث إنه يعرف كيف يستمتع إليهم وكيف يحكم ويصالح بينهم. وهو قادر خصوصاً إذا ما حاز على أكثر من 18 نقطة على أن يضع نفسه في مكان الآخرين وأن يشاركهم في أحاسيسهم. كما يلاحظ جيداً أمزجتهم وردود فعلهم، ونادراً ما يكون غير مبالٍ بمشكلاتهم. أما الوجه الآخر لتوجهه هذا فهو أنه غالباً ما يشعر بالضيق عند حدوث نزاع ما، إذ يميل في الغالب إلى تجنب هذه المواقف، حتى ولو كلفه ذلك إظهار موافقته على ما يجري، أو التراجع حتى مع اعتقاده بأن الآخرين هم المخطئون. وفي علاقاته الغرامية، يولي أهمية أكبر للحنان الدائم وللتفاهم المتبادل.

3- النموذج المهتاج

حساسيته: هذا النموذج هو من النوع الحسي جداً، ولذلك فإن أول ما يتكلم عنده هو الجسم، والحواس تعزف السمفونيات، مع بعض النشازات بالطبع. حبّه للمتعة يدفعه إلى أن يطلب ويتذوق كل ما يغري ميوله. وهو يضحي غالباً من أجل رغباته دون أن يرى ما هو أبعد من لذته المباشرة. والأكيد أنه يضيق ذرعاً بالحرمان. أما رغباته فيجب أن تتحقق على الفور، لأنه يكره الانتظار، كما أنها لا تقبل الرد، لأنه لا يحب أن يجابه بالرفض. وبما أنه لا يستطيع إشباع جميع رغباته، فإنه غالباً ما يشعر بالنقص، وهو الأمر الذي يثير عنده ردود فعل تظهره شرهاً. وهو يستهلك الطعام والسجائر ومستحضرات التجميل والثياب وما إلى ذلك، بإفراط شديد، خصوصاً إذا كان قريباً من حيازة ثلاثين نقطة. أما حياته الجنسية فتلعب بالتأكيد دوراً مركزياً في وجوده، لذا لا يستطيع الاستغناء عن الجنس، وهو يميل إلى الخلط بين الرغبة والحب، وإلى تخيل وجود المشاعر حيث لا شيء غير الإحساسات القوية.

أهوائه: يتعرض لانجذابات عنيفة وتعتريه حالات شغف مفاجئة، ولذلك فإنه غالباً ما يكون فريسة لأهواء لا تُقاوم. وهو يعيش عادةً في جو يسوده التوتر الشديد والحاجات الملحة. كما يميل إلى أن يصبح مولعاً بالعمل أو بالجنس، وشديد التبعية عاطفياً وفكرياً،حيث إنه شديد التأثر بالآخرين وبالموضة على اختلاف أنواعها.

وهو أيضاً ذو رغبات هوسية، فلا يتحمل الحرمان أو التأخر عندما يكون بحاجة إلى شيء ما، ولكنه سرعان ما يفقد اهتمامه بالأشياء بعد حصوله عليها. وهو يملّ سريعاً من الرتابة ويحتاج إلى التجديد والإثارة. كما يميل إلى المبالغة في جميع المواقف والعلاقات وفي كل ما يحدث له. ولأنه يغالي في عواطفه في الحب والصداقات، فإنه لا يستطيع التحكم بما ينتابه من مشاعر الغيرة، خصوصاً إذا كان قريباً من حيازة ثلاثين نقطة. إنه مغالٍ على الدوام، فيتسامى أو ينهار إلى حد الإفراط. أما في علاقاته الزوجية فهو غالباً ما يتأرجح بين المخاصمات والمصالحات.

عاطفته: عاطفته مفرطة أحياناً، خصوصاً إذا كان قريباً من حيازة ثلاثين نقطة، ويميل إلى السماح للانفعالات باجتياح كيانه وإلى أن يكون رهينة لمشاعر الآخرين. كما يمكن التأثير فيه بسهولة فقلبه مستعد لأن يرق لكل شيء. وهو منفتح كثيراً حتى مع الأشخاص الذين لا يعرفهم بما فيه الكفاية. وسواء أكانت ردود فعله هذه إيجابية أم سلبية، فإنها تظل مبالغاً فيها. ولأنه بالغ الحساسية تجاه الأحداث الخارجية، فإنه سرعان ما يُمس في مزاجه وأحاسيسه. أما انفعالاته، فإنها غالباً ما تبث الاضطراب في نشاطاته وعلاقاته. وهو يبدي أحياناً ثقة عالية بنفسه، ولكنه يفتقد إلى هذه الثقة في العمق. فمن جهة، يشعر بالضيق عندما لا يكون في مركز الاهتمام؛ ومن جهة أخرى، يرد بشكل مبالغ فيه على الانتقادات. إنه يعاني من العجز عن التمييز بين النقد الفعلي والاتهامات الشخصية. أما في علاقاته الغرامية، فإنه أكثر قرباً إلى التركيز على ذاته، فيظن أنه يعطي الكثير وتنهشه، في الغالب، مشاعر الحسد والغيرة.

سادساً : الأذنان: مفتاح الانفتاح

الأذنان تستمعان إلى العالم وترمزان إلى علاقتنا بالآخرين. فنحن يمكننا أن نصغي وأن ننفتح على العالم وأن نتلقى من الآخرين أو على العكس من ذلك، أن «نصم آذاننا» وأن نغلق على أنفسنا لنسمع صوتنا الداخلي. فنحن نقيم علاقاتنا الاجتماعية عن طريق الأذن. ويذكر العهد القديم أنهم كانوا يخرقون آذان العبيد كناية عن تملكهم. أما في التراث الأوروبي، فقد كان البحارة يخرقون أذناً واحدة كدليل على التحالف الذي يعقدونه مع البحر.

هل تصغي جيداً، أم لا؟ .. هذا ما يكشف نموذجك الاجتماعي.

نماذج الانفتاح عند آيزنك

في تصنيف النماذج الذي قدمه ك. يونغ، نجد أن الانفتاح، هو سمة من سمات الشخصية التي تتميز بالانفتاح على العالم الخارجي؛ أما الانطواء فيكمن،على العكس من ذلك، في إعطاء الامتياز للعالم الداخلي في المرء. وبالمقابل، فإن تصنيف النماذج الذي وضعه هـ. آيزنك انطلاقاً من العديد من المعطيات العيادية والإحصائية، يأخذ في عين الاعتبار محورين اثنين:

* محور مزدوج الأطراف: الانفتاح والانطواء، وهو يقابل البحث عن الإثارات الخارجية أو يتجنب هذه الإثارات.

* محور مزدوج الأطراف: الاندفاع والمحافظة، وهو يتصل بنموذج من نماذج رد الفعل المباشر أو المؤجل على الإثارات (الداخلية والخارجية).

ومن خلال ربط عناصر هذه النماذج ببعضها البعض، يميز آيزنك بين أربعة نماذج: الانفتاحي - الاندفاعي، الانفتاحي - المحافِظ، الانطوائي - الغريزي، والانطوائي - المحافِظ)، وهي نماذج شديدة الاختلاف من حيث مسلكياتها النفسية وخياراتها الاجتماعية والثقافية.

هل أنت انفتاحي أم انطوائي ؟

1. أمارس إحدى الرياضات.	أ	ب
2. أحب المخاطرة.	أ	ب
3. يقال عني إنني طموح.	أ	ب
4. لا أتحمّل الالم.	أ	ب
5. الصعوبات تحفزني على العمل.	أ	ب
6. أميل إلى تكوين عادات لنفسي.	ب	أ
7. أنا، بالاحرى، شخص متسامح.	ب	أ
8. أتذكر غالبا طفولتي.	ب	أ
9. أتأثر إيجابا بالثناء علي.	أ	ب
10. أنا دائم الانشغال.	أ	ب
11. أنا مفرط الحساسية إزاء ما يقال عني.	أ	ب
12. أنهض بقوة بعد تعرضي للفشل.	أ	ب
13. يطيب لي أن ألتقي بأشخاص جدد.	أ	ب
14. لست متقلب المزاج.	ب	أ
15. يمكنني أن أثبت قدرتي في ممارسة السلطة.	أ	ب
16. أحب أن أعيش في رفاه.	ب	أ
17. يصعب علي أن أكون دقيقا في مواعيدي.	أ	ب
18. أنا أرضى بسرعة.	أ	ب
19. أمتلك كثيرا من الحس العملي.	أ	ب
20. يمكنني أن أعمل وأنا أستمع إلى الموسيقى.	أ	ب
21. لي أصدقاء كثر.	أ	ب
22. لا شيء يتعبني.	أ	ب
23. قدرتي ممتازة على الرد السريع في مختلف المواقف.	أ	ب
24. أميل إلى عدم إنجاز أعمالي.	أ	ب
25. يصعب عليّ أن أنهض من النوم.	ب	أ
26. لا أحب تناول الطعام بمفردي.	أ	ب
27. أفضل الرياضات التنافسية.	أ	ب
28. أشعر بالضيق عندما أكون وسط مجموعة من الناس.	ب	أ
29. غالبا ما أقوم باتخاذ المبادرات.	أ	ب
30. غالبا ما أنتظر اللحظة الاخيرة لكي أبدأ بالعمل.	أ	ب

احسب عدد النقاط التي حصلت عليها في كل من الفئة (أ) و (ب). إذا كانت أكثر إجاباتك من الفئة (أ) فأنت انفتاحي. أما إذا كانت أكثر إجاباتك من الفئة (ب) فأنت انطوائي.

1- النموذج الانفتاحي

القدرة على الاندماج الاجتماعي: هذا النموذج قادر على الاندماج الاجتماعي، لا بل إنه محبوب ولطيف في الغالب. يتوارى أحياناً عن الأنظار ليشفي من جراحه، ولكنه يستمتع في معظم الأحيان بصحبة نظرائه. ومن الناحية الاجتماعية، فإنه يعرف بالغريزة أن بإمكانه أن يراهن على الصراحة أو أن يقوم بدور المنافق. وهو سهل العريكة ويمكنه أن يبتسم، خاصة عندما يلتقي بأناس لا يعرفهم، لكي يشيع الألفة بين الجميع. يصيبه الوجل أحياناً عندما يكون عليه أن يتكلم في محفل عام، إلا أنه لا يشله حتى ولو حدث له أن تلعثم بعض الشيء أحياناً في البداية. وعلى العموم، فإنه أقرب إلى العفوية. وحتى عندما لا يكون منشرحاً، فإنه يستمتع بالخروج مع الأصدقاء وبالأعياد وبتناول العشاء مع الأصحاب أو بتناول طعام الفطور مع أفراد الأسرة. بيته مفتوح في الغالب ولا يستاء، أو لا يستاء طويلاً، عندما يطرق بعض الأهل أو الأصدقاء بابه دون سابق إنذار. ومن المحزن بالنسبة له أن يتناول طعامه وحيداً في زاوية من زوايا مكتب أو مطبخ, فالملذات الانفرادية ليست من طبعه إذ يحتاج إلى أن يشاطر الآخرين هذه الملذات. وهو شديد الانفتاح ويحتاج أيضاً إلى إثارة الإعجاب وإلى الإغراء، في الناحية الجسدية بوجه خاص. ويعتريه الكدر عندما يشعر بأنه معزول عن غيره، ويكره ألا يكون موضع انتباه الآخرين أو ألا يصغون إليه، خصوصاً أنه كثير الكلام.

القدرة على الكفاح: هو ذو طبع عدواني. كما أنه شديد الحيوية وبالغ التركيز على أهدافه ومجهز بشكل خاص للتنافس في المجال الاجتماعي أو الغرامي. وبالطبع، فإنه يمر كغيره من الناس بلحظات من الإعياء النفسي والشكوك، ويتجاوز أحياناً حدود الإحساس بالإرهاق. ولكن ذلك لا يدوم عنده بشكل عام. فهو يتحرك بفعل طاقته وإرادته، ولا يمكن لشيء أن ينهكه لفترة طويلة. فهو يستعيد قواه سريعاً بعد قيامه ببذل الجهد، أو بعد تعرضه للفشل أو للكدر. كما أنه ليس من النوع الذي يجتر مشاكله أو يبحث عن مذنبين يحملهم مسؤوليتها. فمن الطبيعي، بالنسبة له، أن تكون هنالك حوادث تعترض طريقه، وهذه الحوادث هي التي تسمح له بالنهوض للمزيد من الارتفاع وبالمضي إلى أبعد مما كان عليه. وعلى كل حال، فإن الصعوبات تستثيره، وكلما كانت الرهانات أكبر كلما كان أكثر تحفزاً. أما عدوانيته، فغالباً ما يقوم بتركيزها على شيء معين. وعندما تصبح أهدافه في خط الرماية، فإنه يعرف بالغريزة متى يكون عيه أن يخترق اختراقة حاسمة، أو أن يتراجع بشكل مؤقت.

2- النموذج الانطوائي

القدرة على الاندماج الاجتماعي: هذا النموذج هو ذو قدرة ضئيلة على الاندماج الاجتماعي؛ ومن النادر بالنسبة له أن يصاب بعدوى الابتسام. وإذا كنا لا نعرفه، فإننا قد نصنفه إجمالاً في فئة المتحفظين. غير محبّ للاختلاط، حيث إننا نجد عنده أحياناً ميلاً إلى الوحدة والعزلة. لا يحب التعرض للإزعاج عندما يكون غارقاً في عمله أو في أفكاره. يفضل الأماكن المغلقة (فالمكاتب المطلة على مناظر تزعجه). ويفضل أيضاً النشاطات الانفرادية (تستهويه ألعاب التبصير بالورق والكلمات المتقاطعة والقراءة والتخطيط). يمكنه أن يتحمل وجوده في جماعة من شخصين كحد أقصى؛ أما إذا تعدت الجماعة الشخصين فتصبح جمهوراً كبيراً. يثير الخروج مع الأصدقاء والرحلات الجماعية مع الأصحاب لديه ذكرياته السيئة عن حياة المخيمات الكشفية. وغالباً ما يكون حياؤه هو السبب في ذلك. فهو يحب أن يكون أقل فظاظة وأكثر تواصلاً، ولكن ذلك يتطلب منه بذل جهود كبيرة.

القدرة على الكفاح: لا يتمتع بقدرة كبيرة على الكفاح. فهو يفضل عموماً اختيار أكثر الأعمال سهولة، والتراجع أمام الصعوبات. وهو يشعر بارتياح أكبر في الأعمال الروتينية لا في الأعمال التي تتطلب المخاطرة. كما أنه يتعلق بعاداته ولا يحب التغيير والتجديد والتصرف دون إعداد مسبق. ومنذ اللحظة التي يفقد فيها النقاط التي يستدل بها على طريقه، يصبح وكأنه في مغامرة يصيبه فيها الدوار، حيث يتخيل أنه أمام كافة أنواع التعقيدات والعوائق. أما في عمله أو حياته العاطفية، فإنه يميل إلى تضخيم المشكلات وإلى الإحساس بالذعر في المواقف الحرجة. وفي الغالب يتراجع بدلاً من أن يصارع.

هل أنت اندفاعي أم محافظ؟

	أبداً	نادراً	من حين لآخر	غالباً
1. هل ينتابك إحساس بالتعب؟	☐	☐	☐	☐
2. هل تشعر بأنك سريع الغضب؟	☐	☐	☐	☐
3. هل تشعر بالام في القفص الصدري؟	☐	☐	☐	☐
4. هل تعاني من الأرق؟	☐	☐	☐	☐
5. هل تجد صعوبة عند الصباح في بدء نشاطك المعتاد؟	☐	☐	☐	☐
6. هل تشعر بالام في ظهرك؟	☐	☐	☐	☐
7. هل يعتريك القلق دون سبب موضوعي؟	☐	☐	☐	☐
8. هل انت بحاجة إلى القهوة أو الشاي، والسجائر لكي تشعر صباحا بأنك استيقظت؟	☐	☐	☐	☐
9. هل تشعر بتشنج في أمعائك؟	☐	☐	☐	☐
10. هل تستيقظ من نومك بين الواحدة والرابعة صباحا؟	☐	☐	☐	☐
11. هل تشعر بألم في الجهة الخلفية من عنقك؟	☐	☐	☐	☐
12. هل تشعر بإعياء مفاجئ حوالي الساعة الخامسة بعد الظهر؟	☐	☐	☐	☐
13. هل تزداد الامك عندما تتعرض للمضايقة؟	☐	☐	☐	☐
14. هل تناولت حبوبا منومة في الأشهر الستة الماضية؟	☐	☐	☐	☐
15. هل شعرت بالام في الحنجرة في الأشهر الإثني عشرة الماضية؟	☐	☐	☐	☐
16. هل ازداد وزنك أو نقص خلال الأشهر الإثني عشرة الماضية؟	☐	☐	☐	☐
17. هل أصبت بمرض خلال الأشهر الستة الماضية؟	☐	☐	☐	☐
18. هل أصبت بالصداع النصفي خلال الأشهر الثلاثة الماضية؟	☐	☐	☐	☐

	أبداً	نادراً	من حين لآخر	غالباً
19. هل تشعر بصعوبات في التركيز؟	☐	☐	☐	☐
20. هل تصيبك حالات ارتجاف مفاجئة وعنيفة؟	☐	☐	☐	☐
21. هل تشعر بصعوبات في الاستسلام للنوم؟	☐	☐	☐	☐
22. هل حدثت لك كوابيس خلال الأشهر الثلاثة الأخيرة؟	☐	☐	☐	☐
23. هل أصبت بجروح خلال الأشهر الستة الماضية (حادث سيارة، حادث منزلي، حادث رياضي)؟	☐	☐	☐	☐
24. هل تشعر بأنك لا تمتلك الوقت الكافي للقيام بأي عمل؟	☐	☐	☐	☐

لحساب النقاط التي حصلت عليها، أعط (أبداً) صفر، و(نادراً) نقطة واحدة، و(من حين لآخر) نقطتان، و(غالباً) ثلاث نقاط. إذا حصلت على أكثر من 37 نقطة فأنت اندفاعي، أما إذا حصلت على أقل من 37 فأنت فمحافظ.

1- النموذج الاندفاعي

ليس من النوع الذي يعيش في عزلة، أو يقوم بدور النعامة، أو يختبئ تحت الطاولة عند ظهور مشكلة ما. فهو، على العكس من ذلك، لا يخاف من المواجهة وركوب الأخطار. يبذل كامل طاقته في المواقف الصعبة. في الظاهر، يبدو قوياً وقادراً على العيش في جو معادٍ له. ومن الصحيح أنه يستطيع التحمل وتلقي الضربات مهما كثرت، غير أنه يميل إلى المبالغة بعض الشيء في التعرض إلى المشاكل وفي اللعب بالنار أو بأعصابه.

وهو غالباً ما يعيش في حالة تأهّب، أو في حالة من الضغط النفسي الشديد. وذلك هروباً إلى الأمام أكثر مما هو حركة بناءة حقاً، وهو الأمر الذي ينهكه وينهك الآخرين. أما جو عمله أو حياته الشخصية، فيظل متوتراً باستمرار وتبقى الصراعات محتدمة إلى حد ما. يسيء تصريف عدوانيته، حيث يحاول خوض عدة معارك في وقت واحد، وكثيراً ما يفجر هذه العدوانية، فيزمجر غضباً في بعض الأحيان للأشياء، كما أنه عدواني بشكل مفرط. والنتيجة أنه ينزلق أحياناً في علاقاته، ويعجز عن بلوغ أهدافه.

2- النموذج المحافظ

غير قادر على التأقلم مع الظروف الجديدة ومتمسك باعتقاداته، يميل إلى المبالغة في تحكيم ضميره وإلى الالتزام الدقيق بالمسائل الأخلاقية أو تلك المتعلقة بالقيم. فالوعد والالتزام وإعطاء الكلمة هي، بالنسبة له، أمور مقدسة ويشعر بالذنب لمجرد التفكير بعدم الوفاء بها. وأقل تهاون من قبل الآخرين يمكن أن يثير غيظه وأن يدفعه إلى توجيه التهم. وهو بالأحرى حقود ويصعب عليه أن يغفر الإساءة. ولشدة تعلقه بجذوره وقناعاته فإنه يفتقر إلى المرونة. وهو يولي اهتماماً كبيراً بالمبادئ، ولكنه لا يهتم بالمشاعر سواء أكانت مشاعره أم مشاعر الآخرين. وغالباً ما يتمسك بعناد بأفكاره أو بماضيه بدلاً من أن ينفتح، حتى ولو أدى به الأمر في النهاية إلى تغيير رأيه. وأحياناً يتجاوز بعناده حدود المعقول. وغالباً ما يصعب عليه قبول التسويات أو تقديم التنازلات. أما ميزته

الحسنة فهي بالتأكيد أننا نعرف ما بيننا وبينه. من الصعب عليه أن يقرر أو أن يلتزم؛ وإذا ما فعل، فمن الممكن الوثوق به والاعتماد عليه. مخلص في عمله وصداقاته وفي علاقاته مع الجنس الآخر.

ما هو النموذج الاجتماعي الخاص بك؟

غالباً ما يحدث أثناء الحياة أن يكون هنالك انتقال من نموذج إلى آخر، لأن المعطيات الشخصية في المجال النفسي - الفيزيولوجي تتأثر بالأحداث. عليك إذن أن تقوم أنت بتقدير نموذجك الاجتماعي من خلال أذنيك، تبعاً لدرجة انفتاحك أو انطوائك، واندفاعك أو ثباتك.

1- النموذج الانفتاحي - الاندفاعي

إنه مولع بالتغيرات وبالتكنولوجيا الحديث، وهو قليل الاكتراث بالقيم الأخلاقية، ولكنه متعطش إلى الأحاسيس والتجارب والنجاحات. فالحياة، بالنسبة له، هي إلى حد ما غابة يعمل فيها كل امرئ لنفسه ويوماً بيوم.

ميزاته: تدبير شؤونه الاجتماعية بانتهاز الفرص، وتحقيق النجاح المالي، فالمال يشكل حافزاً قوياً بالنسبة له. لكنه يحافظ في الوقت ذاته على حريته واستقلاله. وسواء أكان يتحرك كالآلة في شركة متعددة الجنسيات أو بمنتهى المرح في فريق صغير أو في عمل حرّ، فإن له في جميع الحالات جانباً يجعله شبيهاً بـ «المرتزق». فهو يقوم بعمله بطريقة مهنية جداً، ولكنه لا يوظف فيه مشاعره، أو لا يوظف يه إلا القليل منها. بالنسبة له، ليس هنالك من شيء دائم، ولذا فإنه لا يحب أن يتعفن في عمل ما، ولا حتى أن ينام على أمجاده. فالحركة والاكتشاف والتقدم هي أمور يؤمن بها كفضائل أساسية. يحب الحياة ومتعها ويبحث خصوصاً عن الاستفادة من الحياة عن طريق اللهو والأصدقاء والعلاقات، كما يقبل كثيراً على اللهو خارج المنزل. والبيت بالنسبة له، قبل كل شيء، مكان للنوم. فهو يخرج ويلاحق النساء ويبحث عن الثقافة ولكن بشكل انتقائي. كما يمكنه أن يكون رياضياً، ويحب أن يجرب كل شيء في هذا المجال من التمرينات الحسية إلى التزلج الهوائي والانزلاق بحذاء ذي عجلات. وهو كثيراً ما يخصص لنفسه وقتاً للقيام بنشاطات من نوع الرحلات القصيرة الأمد في أي فصل كان، أو الأسفار إلى الخارج. ومن النادر أن يذهب مرتين على التوالي إلى مكان واحد، فهو يحتاج بشدة إلى التغيير في ملذاته والتنويع في تجاربه.

2- النموذج الانفتاحي - المحافظ

هو، على العموم، معاد للتغيرات وله طريقة في التفكير ونمط من العيش يسودهما الانكفاء بشكل مبالغ فيه: انكفاء على الحياة الخاصة بدافع الخشية من العالم الخارجي أو التشاؤم تجاه المستقبل، وعودة إلى التركيز على الأسرة التقليدية، لأنه شخص يعيش الحياة البيتية داخل نفسه. إنه يعطي الأولوية للجماعة الأسرية على العمل، وللجلسات الأنيسة على التنافس. إنه من النوع الذي يفضل العودة لتناول الغداء في المنزل كل يوم، على أن يرهق نفسه بالخروج بعد الساعة السادسة أو خلال عطل نهاية الأسبوع. فهو يبحث أولاً عن الحياة المتوازنة والهادئة والمنتظمة بأفضل وجه إذا أمكنه ذلك، إنه يكره التعرض للإزعاج في عاداته وبرامجه. وهو حذر يفضل خيارات الأمن على ركوب المخاطر. وهو يتبع في حياته المهنية ولهوه نموذجاً منظماً: العمل الرتيب والرحلة مع العائلة إلى المنزل الريفي. كما أنه مستعد لقضاء عطلته السنوية في مكان واحد. نادراً ما يسافر ولا يخفي استياءه من ذلك. ويجد صعوبة في التكيف مع عقليات مختلفة أو في تغيير عاداته الغذائية. كما أنه شديد التعلق بمبادئه وتقاليده الاجتماعية والثقافية والعائلية، ويميل إلى اعتماد «شكل واحد من التفكير». ولأنه قليل الانفتاح على الآخرين وغالباً ما يكون في موقع الدفاع، فإنه يعيش ويتحرك في مكان مغلق بشكل كافٍ بين أصدقائه. وهو يرفض دون تمييز، وبطريقة

عدوانية أحياناً، كل ما هو غريب. وينزلق أحياناً إلى نظام أخلاقي أو فكري فيه بعض القسوة واللاتسامح. رومانطيقي يتصدى لكل ما هو تقني مع أنه شديد الإعجاب بالمعلوماتية، ولا يثق بجميع أنواع الموضة.

3- النموذج الانطوائي - الاندفاعي

يتبنى العودة إلى الطبيعة وطرد المظاهر المصطنعة، ويظهر العداء الشديد للخداع الفردي أو الاجتماعي. ويكره كل أنواع الإغراء والمبالغة في الفرح بالنجاح وفي إظهاره. طموحاته الشخصية محدودة بوجه عام. وكذلك الأمر بالنسبة لعدوانيته، إلا في حالة الدفاع عن الحقوق، أو في حالة الكفاح من أجل قضية. وهو ليس مستعداً للتضحية بحريته أو باستقلاله من أجل مكاسب عديمة القيمة. يريد ما هو حقيقي وأصلي وعميق. وحتى في مجال أنماط الاستهلاك، فإن أذواقه تتجه نحو كل ما هو أساسي. مثاله في الحياة هو العيش على إيقاع الطبيعة، وهو شديد الاهتمام أحياناً بشؤون البيئة والتلذذ بالأشياء البسيطة، مع الابتعاد بقدر الإمكان عن الضغوطات والمسؤوليات. على العموم، يعيش حياته يوماً بيوم. ويجد صعوبة في تنظيم شؤونه وفي البقاء على عاداته والاستسلام للرتابة واتباع برنامج ما. ويشرد بذهنه بسهولة عن طريق تغيرات مزاجه ذاتها. ويحتاج إلى التجديد حيث إنه يتمتع بفضول لا حدود له.

لا يحب الحياة البيتية في الغالب، وإذا ما فكر باللهو، فإنه يحلم بالمغامرات الجنسية أو الرياضية، وبالرحلات إلى بلد بعيد حيث يحصل جلده على اللون البرونزي، أو إلى حيث يستطيع المسير طويلاً فوق الطرقات الوعرة، على أساس أن المهم بالنسبة له هو الانفصال التام عن نمط حياته العادي. وعندما يكون وحيداً، فإنه يميل إلى الإحساس بالسأم، وأحياناً بالسأم العذب مع الموسيقى والمسرح والمطالعة وإن كان يدور في ذلك على الدوام في حلقة مفرغة.

4- النمط الانطوائي - المحافظ

شديد التمسك بجذوره وبالمبادئ الأخلاقية الكبرى، ويجد سعادته في المثل العليا: في الإنسانية لأنه يؤمن بالإنسان والواجب الخلقي تجاه العائلة أولاً والأمانة للمبادئ والقناعات. أما وجوده فينقسم غالباً بين حياته العائلية المجمعة حول ذاتها والجامدة بعض الشيء في عاداتها ورخائها المادي والفكري والمنصبة على تربية الأولاد، وبين حياته المهنية التي يعشقها إلى حد ما، فهو يؤمن بالسعادة عن طريق التقدم الاقتصادي والأعمال. أما في حياته الخاصة أو العامة، فهو قبل كل شيء شخص رزين ونادراً ما يستفز الآخرين بعاداته وأذواقه. وهو أكثر ميلاً إلى التزمت، وأحياناً إلى حد الإفراط من الناحية الأخلاقية، ويميل في استهلاكه إلى البضائع التقليدية ذات النوعية الممتازة ويشتري الثياب ذات الماركات الجيدة. وعندما ينكب على عمل ما أو يرتبط مع شخص ما، فإنه يثبت بذلك ويريد له أن يستمر ويدوم. أما الميل للتجديد من أجل التجديد، أو إلى الحب على سبيل التجربة، فذلك يثير اشمئزازه. لا يثق بالتحديد، فالناس والأشياء والأفكار يجب أن تثبت جدارتها مسبقاً بالنسبة له. وهو ينتخب بوصفه محافظاً، وهو «من الطراز القديم» مع بعض التعديلات وطعامه تقليدي ولكن صحي. أما لجهة الملاهي، فيفضل العُطل في الأرياف والرياضات الهادئة أو زيارة المتاحف والمواقع الهامة. وإلا فإنه يظل في منزله مع التلفاز والكتب، وأعمال التصليح والصيانة وتجميع الأشياء، خصوصاً القديمة. وهو متطلب في علاقاته مع الأصدقاء وفي علاقاته الاجتماعية، ولذلك فإنه غالباً ما يدور في حلقة مقفلة بين الجمعيات والنوادي وما إلى ذلك.

اختبر نفسك

* هل أنت متسامح ؟
* هل أنت مخلص ؟
* هل أنت اجتماعي ؟
* كيف تحب ؟
* هل أنت غيور ؟
* هل تحب المال ؟
* أي نوع من المستهلكين أنت ؟
* هل أنت مستقل ؟
* هل أنت مؤهل لخوض الصراعات ؟
* هل أنت على معرفة جيدة بالرجال ؟
* هل أنت مستعدة للزواج ؟
* هل أنتما زوجين مناسبين لبعضكما ؟

اختبر نفسك

هل أنت متسامح ؟

في حياتنا الاجتماعية والعائلية والغرامية، المسألة كلها مسألة تقدير، واحترام للذات وللآخر، ومسامحة. وكل ذلك يشكل مفاهيم هي أشبه بالرمال المتحركة، مفاهيم تتحدد على مقاس قدرتنا على التسامح.

كم هي قدرتك على التسامح؟ اعرف ذلك من خلال الاختبار التالي.

1- الصداقة الأفلاطونية بين الرجل والمرأة هي:

أ) • على الدوام مريبة بعض الشيء.

ب) • ممكنة بلا شك.

ج) • غير معقولة حقاً.

2- الحب الكبير:

أ) • لا يحدث إلا مرة في الحياة.

ب) • يمكن أن يحدث مرات عدة.

ج) • يحدث عند كل تجربة حب جديدة.

3- ما هو أكثر إثارة للدهشة في الحب:

أ) • أننا نتساءل دائماً عما إذا كان سيستمر.

ب) • أننا، عند نهايته، نتساءل عما إذا كان صحيحاً.

ج) • أن هنالك على الدوام من يحب أكثر من الآخر.

4- تود أولاً تعليم أولادك أنه ينبغي:

أ) • أن يدفع الشخص ثمن أخطائه.

ب) • أن يتدبر الشخص شؤونه في الحياة بمفرده.

ج) • أن يفعل الشخص ما يريد كما يريد.

5- في حياتك الزوجية: تتشاجر مع زوجتك (زوجك):

أ) • كل يوم تقريباً.

ب) • مرة على الأقل كل أسبوع.

ج) • تكاد لا تتشاجر معها بتاتاً.

6- لم تبكِ منذ:

أ) • أكثر من شهر.

ب) • أكثر من أسبوع.

ج) • ثلاثة أيام.

7- إذا واجهتك مشكلة ما، فإنك تميل إلى:

أ) • أن تصبح عدوانياً بعض الشيء.

ب) • أن تشعر أنك متساهل جداً.

ج) • أن تظهر ألمك لما أصابك.

8- عندما تعاني من فراق الحبيب:

أ) • تفقد شهيتك للطعام.

ب) • لا يجد النوم سبيلاً إلى جفنيك.

ج) • تصبح شديد الشراهة.

9- عندما تنتخب، فإنك:

أ) • تمنح صوتك لحزب سياسي.

ب) • تنطلق من إحساسك بالتعاطف.

ج) • غالباً ما تلقي ورقة بيضاء.

10- في مواقفك العامة:

أ) • غالباً ما تنطلق من قناعات راسخة.

ب) • غالباً ما تساورك الشكوك.
ج) • غالباً ما تكون متردداً.

11- في اللحظات الصعبة، على زوجتك أن تظل وفية بالدرجة الأولى:
أ) • لالتزاماتها.
ب) • لمبادئها.
ج) • لمشاعرها.

12- إذا صادفتك مشكلة كبيرة مع أحد زملائك في العمل:
أ) • تتوقف عن توجيه الكلام إليه.
ب) • تحاول أن تخلق مناسبة للمواجهة ووضع النقاط على الحروف.
ج) • تغض الطرف وتعتبر أن المياه ستعود إلى مجاريها مع مرور الوقت.

13- اللحّام الذي تتعامل معه يتلفظ بعبارات عنصرية:
أ) • تتوقف عن شراء اللحم وتصبح نباتياً.
ب) • تشتري من ملحمة أخرى.
ج) • تسد أذنيك.

14- من الطبيعي في الحياة الزوجية:
أ) • أن يكون الزوجان معاً في جميع الظروف.
ب) • ألا يخبر الزوجان بعضهما البعض كل شيء.
ج) • أن يتكلما عن ماضيهما من دون أن يتسبب ذلك في خلق مشكلة.

15- في حياتك الجنسية، تظن:
أ) • أنه لم يعد هنالك من شيء تتعلمه.
ب) • أنه لم يعد عليك أن تثبت معرفتك بأي شيء.
ج) • أنه عليك أن تبعث في الشريك الإحساس بالثقة.

16- الهدايا المفاجئة التي تقدم إليك من شأنها أن:

أ) • تولد لديك، في الغالب، إحساساً بالضيق.

ب) • تجعلك تشعر بالخيبة أحياناً.

ج) • تبعث فيك السرور على الدوام.

17- عندما تتعامل معك حماتك وكأنك عديم الفائدة:

أ) • يثير ذلك فيك غضباً شديداً.

ب) • تجد أن موقفها غير عادل ولكنه طبيعي لأن الحماة هي الحماة.

ج) • تشعر بالخجل.

18- الذين سبق لك وعاشرتهم في حياتك:

أ) • كنت أنت الذي يتخلى عنهم في الغالب.

ب) • افترقت عنهم، عموماً، عن تفاهم واتفاق.

ج) • كانوا هم الذين يهجرونك في الغالب.

19- زوجتك تتهمك بالكذب:

أ) • تصفعها (فوراً كرد فعلي آلي).

ب) • تحاول أن تثبت لها أنك صادق.

ج) • لا تهتم بكلامها، لأنها تقول الكثير من الحماقات.

20- ترتكب هفوة كبيرة في مكان عملك، فتقول، في نفسك:

أ) • من الأكيد أن الجميع سيعتبرني فاشلاً.

ب) • ليس الأمر خطيراً، لأنني لا أستطيع أن أكون معصوماً عن الخطأ.

ج) • لا مشكلة، لأنها ليست الأولى ولن تكون الأخيرة.

21- يروي لك أحدهم تفاصيل مثيرة عن حياته العاطفية، فتجد ذلك:

أ) • أقرب إلى أن يكون أمراً مزعجاً.

ب) • مثيراً للاهتمام بما فيه الكفاية.

ج) • يعجبك إلى أقصى حد.

22- لا يزعجك الأمر:

أ) • إذا شاركت الحمام مع زوجتك.

ب) • إذا كان من حق المرأة أن تنجب طفلاً من دون زواج.

ج) • إذا حصل الشاذون على حقوق كالأسوياء.

23- شعرت بأنك أصبحت شخصاً راشداً:

أ) • عندما تعرضت لأول إخفاقاتك.

ب) • عندما تقاضيت راتبك الأول.

ج) • عندما مررت بأول تجربة حب في حياتك.

والآن، اجمع النقاط التي حصلت عليها في كل من الفئات (أ) و (ب) و (ج)، ثم قارن النتائج. وبما أن التسامح على علاقة أيضاً بالمزاج وبالظروف، فمن الممكن لك أن تكون أكثر تسامحاً في بعض الأمور، وأقل تسامحاً في أمور أخرى.

إذا كانت أكثر إجاباتك من الفئة (أ) فأنت أقرب إلى عدم التسامح. وإذا كانت أكثر إجابات من الفئة (ب)، فأنت شديد التسامح. أما إذا كانت أكثر إجابات من الفئة (ج)، فأنت شديد التساهل.

الفئة (أ): غير متسامح

صفات عامة: قد يكون ذلك ناجماً عن تربية أخلاقية أو دينية شديدة الصرامة، أو قد يكون ذلك لأنك ولدت هكذا. ومهما يكن من أمر، فأنت الآن غير متسامح بما فيه الكفاية، حتى ولو كنت تتخيل العكس. إنك تغتاظ سريعاً عندما لا تسير الأمور أو لا يتصرف الآخرون بشكل ينسجم مع توقعاتك، ويأتي ردك على ذلك متطرفاً، وأحياناً يكون ذلك رغماً عنك. أنت معادٍ للتغيير وتحتاج إلى أن تعيش حياتك من دون مفاجآت، وتفضل الخيارات المأمونة على المخاطرة، وبالكثير من الانتظام، تكره أن يزعجك أحد بمحاولة تغيير عاداتك وبرامجك.

وبالضرورة، نادراً ما يحدث لك أن تسافر؛ وإذا ما فعلت ذلك، فإنك تتذمر بعض الشيء في الغالب. كما يصعب عليك أن تتكيف مع عقليات مختلفة أو أن تغير عاداتك الغذائية.

علاقته بالآخرين: أنت راسخ في تقاليدك ومتشبث بمبادئك وطرقك في التعامل، مما يعني أنك من أنصار «الفكر الأحادي الجانب». من الصعب عليك أن تقبل، وأن تتحمل فكرة أن يكون بإمكان الآخرين أن يفكروا أو أن يتصرفوا بطريقة مختلفة. كما أنك تميل إلى إدانة كل ما لا يحلو لك من أفكار وآراء ومسلكيات وتصرفات. أنت لست متفهماً في علاقاتك وغالباً ما تكون عنيداً في قناعاتك، حيث أنك تميل إلى التعنّت في حال الاختلاف مع الآخر. لا يمكنك أن تقدم بعض التنازلات أو أن تقبل التسويات. وبالضرورة، فإن مجال حركتك ونشاطك لا يمكن أن يكون غير

مكان مقفل إلى حد ما، وبين الأصدقاء المضمونين، لأنك ترفض على الدوام، وأحياناً بشكل عدواني، كل ما يبدو «غريباً» لك.

علاقته بشريك الحياة: أنت شديد التطلب وغير صبور وقليل التساهل، لا تتحمل عدم الموافقة على ما تريد أو عدم القيام بالأعمال على طريقتك. غالباً ما يشعر معك الآخر بأنه يعيش على مقعد كمقعد الطيار الجاهز للقفز خارج الطائرة في أي لحظة. فهو يخاف من مخالفتك ومن إشعال فتيل القطيعة عن غير قصد لسبب سخيف كاستعماله لفرشاة أسنانك مثلاً. وبما أنك تفتقر إلى روح الدعابة، وتشكو في الغالب من كثر الشكوك والظنون، فإن أقل هفوة معك يمكنها أن تثير مأساة صغيرة. أما إذا ما حدثت خيانة ما فحدّث ولا حرج، فأنت غير قادر على أن تغفر خيانة ولو مرة واحدة. أما من الناحية الجنسية فأنت شخص ذو عادات يكتنفها الكثير من الجمود، كما أن أموراً كثيرة يمكنها أن تثير لديك الشعور بالاشمئزاز.

الفئة (ب): شديد التسامح

الصفات العامة: أيعود تسامحك الشديد إلى استعداد في طباعك، أم إلى أنك قد تلقيت تربية متحررة؟ لا أهمية لذلك، فالمهم هو أنك متسامح وكفى. التسامح بالنسبة لك هو طريقة في العيش. أنت لا تنتظر أن تنسجم الأشياء والأشخاص مع معاييرك الخاصة بشكل دائم. ويمكنك أن تتحمل عدم انصياع الناس لأذواقك وألوانك، مع أنها انتقائية إلى أبعد الحدود وإن كان ذلك يثير فيك إحساساً بالكدر. فالتسامح هو أيضاً قيمة بالنسبة لك، وهذه القيمة أساسية لبقائك في حالة من الحركية والانفتاح على التقدم والتكيف مع المتغيرات. أنت لا تتخيل نفسك محنطاً داخل عادات معينة وتحتاج إلى التغيير في ملذاتك والتنويع في تجاربك. ترغب في معرفة كل ما هو جديد، كأن تكتشف أماكن جديدة وطرق عيش مختلفة.

علاقته بالآخرين: تفهم وتتقبل جيداً الاختلاف بينك وبين الجميع. ولا مشكلة لديك في أن يكون للآخرين مواقفهم ومسلكياتهم المختلفة عن مواقفك ومسلكياتك. لا بل إنك تجد ذلك صحياً أكثر، لأن تشابه الجميع يجعلهم أقرب إلى الآلات، وأشد إثارة للاهتمام بوجه عام، لأنك فضولي تحب اكتشاف الآخرين.

وبما أنك أقرب إلى التفاهم، فإنك تضع نفسك بسهولة في موضع الآخرين، وتتمتع بما يكفي من التساهل إزاء نقاط ضعفهم وأخطائهم، شرط ألا يتحول ذلك عندهم إلى عادات. لست من النوع الذي يعلن الحرب في كل مرة يرتكب فيها أحدهم حماقة من الحماقات. ومن هنا، فإن تسامحك غالباً ما يقف حيث يبتدئ عدم تسامح الآخرين.

علاقته بشريك الحياة: أنت تميل إلى النظر إلى زوجتك كما هي. فأنت مستعد للتغاضي عن مساوئها وعُقدها، والتي لا تحاول تغيرها، طالما أنها تقوم بما يتوجب عليها. تعرف كيفية التعامل مع زوجتك بالشكل الذي يرضيها. هل يعني ذلك أنك سهل الانقياد لها؟ ليس الأمر كذلك حقاً، ولكنك تعرف كيف تكون مرناً وصبوراً وسهل العريكة عند الضرورة. وعليه، فإن بإمكانك أن تعشق زوجتك من دون أن تقبل كل ما يصدر عنها. بمقدورك أن تغفر لها هفوة عابرة، ولكنك لا تستطيع تحمل الهفوات إلى ما لا نهاية.

ومن الناحية العاطفية، أنت بمنأى عن العُقد إلى حد بعيد. ويمكنك في حالة الثقة بالشريك، أن تعيش معه حياة سعيدة تحقق فيها كل رغباتك وملذاتك.

الفئة (ج): شديد التساهل

صفات عامة: هل يعود ذلك إلى مرونة في طبعك، أم أنه نتيجة تربية قاسية قائمة على التوبيخ؟ مهما يكن من أمر، فأن تميل الآن إلى أن تكون متسامحاً بشكل مفرط. فقد عوّدت نفسك على القبول بعدم انصياع الأشياء والأشخاص لرغباتك. تقول في نفسك بأن «الحياة هي هكذا»، ثم تلقي السلاح عندما لا تكون معنياً بشكل مباشر. تحمّل نفسك دائماً المسؤولية عن كل شيء وترد بالكثير من الفتور عندما يلحق بك الأذى بشكل مباشر. تقوم، في الغالب، بدور النعامة، وتغض الطرف عن أخلاقياتك لكي تحافظ على راحة بالك. أي أنك تتخلى عن مبادئك ومصالحك لكي تنعم بالأمن والسلام، وذلك شكل من الانتهازية (المخففة)، ولكنه يعكس أيضاً شيئاً من الضعف.

علاقته بالآخرين: أنت شديد التفاهم مع الآخرين لأنك تولي كثيراً من الانتباه لأمزجتهم وردود أفعالهم. ولأنك نادراً ما تكون غير مبالٍ بمشكلاتهم، فإنك غالباً ما تسدي إليهم النصيحة الصادقة. تعرف كيفية الإصغاء والتحكيم والتقريب بين الحساسيات والمصالح المختلفة.

أما الوجه الآخر لهذه الصفات فهو أنك تبالغ أحياناً في المجاملة والمسايرة، حتى أنك توافق على ما يريده الآخرون حتى ولو كنت تعتقد بأنهم مخطئون. كما أنك تكيّف نفسك وفقاً لأذواقهم ومشاعرهم من أجل أن تفوز برضاهم. وبما أنك تشعر بالضيق في المواقف الصراعية، فإنك تفضل التنازل بدلاً من التسبب بخلق المشكلات. وبالنتيجة، فإنك تميل إلى أن تتخلى عن شخصيتك، وأن تترك الآخرين يؤثرون على خياراتك أو يقررون عوضاً عنك.

علاقته بشريك الحياة: تتمتع بصبر الملائكة، حيث أنك تتجاوز جميع العيوب الكبيرة والصغيرة عند زوجتك. تغض الطرف عندما تنسى أن تقول لك: «صباح الخير» أو «شكراً». تقول لها: «نعم» حتى إذا كنت غير موافق على ما تريده، وحتى إذا كنت غير راغب في أن تقول ذلك. تتخلى عن ملذاتك من أجل ملذاتها.

الأكيد أنك شديد التساهل في بعض الأحيان حتى أن الآخر يعتبرك سريعاً وكأنك شيء من أشيائه ويظن أن من المسموح له أن يفعل بك ما يريد. ولأنك غالباً ما تتنازل أولاً وتغفر أخطاء الآخرين فإنك تضطلع بالدور السيئ للزوج المجامل. أما من الناحية العاطفية، فإن الإذعان يجعلك تتخلى عن حقك في هذا المجال.

هل أنت مخلص ؟

الإخلاص أمر مهم، في الحياة الزوجية والصداقة والأعمال. بدون الإخلاص، لا يمكننا أن نبني أسساً سليمة ودائمة. كلنا نحتاج إليه في حياتنا اليومية. ولكن هل نحن مخلصون بما فيه الكفاية ؟ هل أنت مخلص بما فيه الكفاية لنفسك وللآخرين ؟ والآخرون.. هل هم كذلك بالنسبة لك ؟

1- عندما كنت صغيراً، كنت من النوع الذي:

أ) • يجمع كل القطع النقدية الصغيرة التي يجدها في المنزل.

ب) • يقتصد من مصروفه لكي يشتري ما يحلم به من ألعاب.

ج) • يصرف في فترة ما بعد الظهر مصروفه الأسبوعي.

2- مهنتك:

أ) • كانت ثمرة موهبة.

ب) • اخترتها لترضي والديك.

ج) • امتحان تقدمت إليه صدفة وفزت فيه.

3- في الانتخابات، تصوّت في أغلب الأحيان:

أ) • للجهة نفسها على الدوام.

ب) • للشخص المثالي.

ج) • لرجل أو لامرأة يعتبر لطيفاً (أو تعتبر كذلك).

4- سيارتك التالية ستكون:

أ) • من الطراز نفسه، ولكن ربما من لون آخر.

ب) • من الماركة نفسها، ولكن من طراز آخر.

ج) • من ماركة أخرى.

5- بعضهم يتقرح أن يقدم لك خدمة بتمكينك من الحصول على أحد المساكن التي تؤجرها الدولة بإيجارات مخفضة:

أ) • ترفض، لأن آخرين يحتاجون إلى مثل ذلك المسكن أكثر منك.

ب) • تقبل، لأنه من الأفضل أن تكون أنت المستفيد من ذلك المسكن.

ج) • تقبل، لأن تلك صفقة جيدة لا يجوز رفضها.

6- أنت تواصل رؤية:

أ) • أصدقاء الطفولة.

ب) • زملاء قدامى في العمل.

ج) • الأشخاص الذين كنت على علاقة حميمة بهم.

7- أنت في السينما وتريد أن تأكل البوظة بالقهوة، ولكن هذا الصنف ليس موجوداً للأسف:

أ) • لا تشتري شيئاً.

ب) • ترضى بشراء بوظة الشوكولاته.

ج) • تشتري الفوشار بدلاً من ذلك.

8- تصلّي:

أ) • في أكثر الأحيان.

ب) • في بعض الأحيان.

ج) • لا تصلي بتاتاً.

9- عندما تقوم بشراء حاجياتك، تحاول دائماً أن تجد:

أ) • ما هو رخيص الثمن.

ب) • ما هو عملي.

ج) • الأكثر تنوعاً، لتختار ما تريد.

10- تتنزه مع زوجتك، فتلتقيان بشخص جذاب من الجنس الآخر، ويتبين لك أن زوجتك وهذا الشخص يعرفان بعضهما جيداً، ولا يتم تقديمك إلى ذلك الشخص، فماذا تفعل؟

أ) • تنتظر جانباً بفارغ الصبر.

ب) • تشعر بالحرج فتبتعد من دون إثارة الانتباه.

ج) • تقترب بشكل عفوي وتقدم نفسك.

11- أنت في أغلب الأحيان:

أ) • على يقين تام.

ب) • مرهف الحدس.

ج) • تنتابك الشكوك.

12- أنت شديد الامتنان لوالديك لأنهما علّماك:

أ) • أن تحترم عدداً من القيم.

ب) • أن تعمل جيداً.

ج) • أن تحسن التصرف.

13- في علاقتك الزوجية، الغيرة هي أقرب إلى أن تكون:

أ) • لعبة.
ب) • منشطاً للعلاقة.
ج) • سماً للعلاقة.
14- عدم الإخلاص في العلاقة الزوجية هو:
أ) • أن تفكر بشخص آخر.
ب) • أن تغريك بعض الأفكار.
ج) • أن تتخيل شخصاً آخر أثناء وجودك مع زوجتك.
15- تشعر بالرغبة في أن تصفع زوجتك عندما تتهمك:
أ) • بأنك تنسى.
ب) • بأنك شديد الأنانية.
ج) • بأنك سيئ النية.
16- حبك الأول:
أ) • تفكر فيه على الدوام مع شعور بالحنين.
ب) • لا تتذكر حتى أسباب انقطاع العلاقة.
ج) • لا تتذكر وجهه جيداً.
17- تنشأ أزمة بين الزوجين عندما:
أ) • يتوقفان فعلاً عن تبادل الكلام.
ب) • تخيّم الكآبة على الحياة المشتركة.
ج) • تقلّ الاتصالات الجنسية مع مرور الوقت.
18- أحدهم يدخل في قلبك وفي حياتك، ومعه طفل لا تجده قريباً جداً من قلبك:
أ) • ذلك لا يمنعك من تكوين أسرة حقيقية.
ب) • تتعلم كيف تحبه.
ج) • تحاول إثبات قدرتك على الصبر.
19- شريكك المثالي هو ذلك الذي يبقى في اللحظات الصعبة مخلصاً قبل كل شيء:
أ) • لمبادئه.
ب) • لمشاعره.
ج) • لالتزاماته.
20- بعد مضي العشرين سنة الأخيرة:

أ) • لم تتغير كثيراً.

ب) • لا بل إنك تحسنت.

ج) • لم تعد كما كنت.

والآن، ضع نقطتين لكل إجابة من الفئة (أ)، ونقطة واحدة لكل إجابة من الفئة (ب)، وصفر لكل إجابة من الفئة (ج). واجمع النقاط.

من 0-13 نقطة:

أنت غير ثابت في عواطفك ومشاعرك وآرائك. كما أنك لست شديد الإخلاص، خصوصاً إذا كانت النقاط التي حصلت عليها قريبة من الصفر، لوعودك وعاداتك وقناعاتك. أنت بالأحرى من النوع المشتت الذي يتقلب ويغير آرائه ومقاصده واتجاهاته. يمكنك أن تضع أخلاقك في جيبك سعياً وراء المصلحة الشخصية، كما يمكنك التخلي عن مبادئك من أجل راحتك، وذلك ما يسمى بالانتهازية. تعرف كيف تستفيد من الظروف من دون الكثير من التردد. وعندما لا يكون أمامك مفر من الاختيار أو من الالتزام، فإنك تجد فيك على الدوام شيطاناً صغيراً يقول: «يمكنني أن أناور وأغش وأدبر لأحصل على ما أريد». حقائقك نسبية على الدوام. والغاية عندك تبرر الوسيلة، والكذب وسوء النية يكاد يكون طبيعتك الثانية. يصعب معك أن نعرف كم هي الساعة على وجه الدقة.

في شؤون الحب، أنت ميال بروحك إلى التعدد، وذلك ليس بسبب الإفراز المفرط للهرمونات. يصعب عليك أن تجد سعادتك مع شخص واحد أو أن تقيم علاقة واحدة. لا يمكنك أن تمنع نفسك من إقامة عدة علاقات غرامية في الوقت ذاته، أو من تغيير شركائك باستمرار. وعندما تقسم بأنك مخلص، فإن قسمك لا قيمة له إلا في لحظتها، أي أن قسمك غير صحيح، فأنت تكون صادقاً في لحظتها، أما عندما تتخطى عتبة الباب ...

من 14-27 نقطة:

أنت تقريباً مخلص لنفسك ولك تقلباتك وتغيراتك. تخون أحياناً أولئك الذين تتعامل معهم في العادة وتتنكر لماركاتك المفضلة. لا تفي بوعودك ويحدث لك أن تتراجع وتتصرف بشيء من الدناءة. كما أنك تكذب أيضاً عندما يصبّ ذلك في صالحك. لكن الإخلاص والشرف والصدق تظل بالنسبة لك قيماً مثالية، وتجبر نفسك على الاحتفاظ بها، لأنها تجذرت في خلايا دماغك منذ الصغر. تود أن تكون مرناً في التعامل مع مبادئك، أو معتدلاً عندما يكون ذلك مفيداً بالنسبة لك، ومهذباً بالنسبة للآخرين. ومع ذلك، لا مجال عندك للتضحية بكل ما تؤمن به من أجل مصلحة مؤقتة أو منفعة وهمية. كما أنك لا تحب إجراء مصالحات وضيعة مع ضميرك أو مع ربك. تفضل عدم الإخلال بالتزاماتك وعدم خيانة قناعاتك وعواطفك. وعندك ما يكفي من الثقة بنفسك للنهوض، فيما لو تسبب لك إخلاصك بعض المشاكل. الإخلاص والرومانسية أساسيان في عقيدتك الخاصة بشؤون الحب. وسواءً كنت متزوجاً أم لا، فأنت تحتاج إلى أن تكون الشخص الوحيد في حياة الشريك، لأنك تحب ذلك ولأن القواعد الاجتماعية ترسخ ميلك هذا. وقد يحدث لك أن تخون، أو أن تتغاضى عن خيانة عند الشريك، ولكن لا تظن مطلقاً بأن ذلك من شأنه أن يعزز العلاقة، ولذا فإنك ترفض القبول بذلك كنمط للعيش. لا تجد نفسك خائناً أو مجاملاً.

من 28-40 نقطة:

عند بلوغ هذا الحد، نكون قد انتقلنا من دائرة الإخلاص إلى دائرة التزمت النفسي القريب من حدود التعصب. فأنت تميل إلى أن تكون ذا وعي فائق، وتشكك بالكثير من مسائل الأخلاق والقيم. الوعد بالنسبة لك هو التزام وكلمة، إنه شيء مقدس. فأنت تشعر بالذنب عندما يخطر في بالك أنك قد تعجز عن الوفاء بوعدك. أما أدنى إخلال بالوعد من قبل الآخرين فيبعث فيك الإحساس بالألم ويدفعك إلى تسجيل المآخذ. وكونك حقوداً بعض الشيء يجعل من الصعب عليك أن تسامح الآخرين. وكونك شديد التعلق بجذورك وقناعاتك وعاداتك، يجعلك مفتقراً إلى المرونة. تولي الكثير من الأهمية للمبادئ ولا تولي المشاعر ما يكفي من الاهتمام سواء أكان الأمر متعلقاً بمشاعرك أم بمشاعر الآخرين. وغالباً ما تصر على أفكارك أو على التعلق بماضيك بدلاً من أن تنفتح على المستقبل وعلى الآخرين، حتى ولو اضطرك ذلك إلى تغيير آرائك أو مواقفك. وأحياناً تكون عنيداً فوق حدود المعقول، لأنه يصعب عليك القبول بالتسويات. لكن الجيد في ذلك هو كونك شديد التقيد بالقواعد. لا مجال عندك للمزاح الخشن، ولابد عندك من لزوم الحدود. تعاني غالباً من صعوبات في اتخاذ القرار وفي الالتزام، ولكنك تكون بعد ذلك واثقاً من قرارك.

حبك طاهر وصلب وتحب من كل قلبك، وغالباً ما تكون شديد الغيرة، فأنت من النوع الذي لا يحب غير مرّة واحدة. تحلم بالحب الكامل والمطلق والحصري والنهائي. لكن الجسد يضعف أمام الشهوة خلال هذه الحياة الطويلة، والأشخاص يتغيرون. ولهذا فإنك غالباً ما تتعرض للخيانة من قبل حواسك نفسها، أو من قبل حبك الكبير ذاته.

هل أنت اجتماعي ؟

الاجتماعية هي القليل، أو ربما الكثير، من النفاق، ولكنها أيضاً من الأشكال الأساسية للعاطفة. ما هو موقع الآخرين في حياتك؟ اعرف ذلك من خلال الاختبار التالي.

1- في طفولتك، كنت:

أ) • وحيداً.

ب) • الولد الأول.

ج) • الولد الثاني.

2- وجبات غدائك أيام العمل، تتناولها في الغالب:

أ) • وحيداً حيث تكتفي بسندويشات.

ب) • مع أحد الأصدقاء في مطعم قريب.

ج) • في الكافتيريا مع الزملاء.

3- عندما تقود السيارة، يحدث لك:

أ) • أن يشتمك السائقون الآخرون.

ب) • نادراً ما تستخدم الكلام القبيح.

ج) • غالباً ما تثور أعصابك.

4- في لغز البيضة والدجاجة، أيتهما وجدت في رأيك قبل الأخرى؟

أ) • البيضة.

ب) • الدجاجة.

ج) • لا هذه ولا تلك.

5- الطاولة التي تجلس أمامها للعمل هي، في معظم الوقت، أشبه ب:

أ) • حديقة منسقة على طريقة Zen.

ب) • بستان لزراعة الخضار، ولكنه حسن التنظيم.

ج) • غابة من الأوراق.

6- تشعر بقلق مرعب عندما تواجهك مشاكل:

أ) • في حياتك الزوجية.

ب) • في علاقاتك بأفراد عائلتك.

ج) • في علاقاتك المهنية.
7- في اجتماعات العمل، تكون من النوع الذي:
أ) • ينتظر الفرصة السانحة لتنصيب نفسه محامياً للشيطان.
ب) • يسعى لتخفيف حدة النقاش.
ج) • يرتكب الأخطاء لكثرة كلامه.
8- طبيب الأسنان يجعلك تطيل الانتظار في عيادته:
أ) • تخرج بعد ربع ساعة لعدم قدرتك على التحمل.
ب) • تنتظر بفارغ الصبر لحظة استدعائك للدخول.
ج) • تستفيد من الوقت للتعرض على الأشخاص الموجودين في قاعة الانتظار.
9- أحد رجال شرطة السير يوقفك لأنك لم تتوقف عند الإشارة الحمراء، فتقول له:
أ) • الذنب ذنبك أيضاً لأنك لا تكف عن تحريك ذراعيك.
ب) • هذا من حقك.
ج) • لم أفعل ذلك متعمداً.
10- ربّ عملك يأخذ عليك تسرعك في معالجة ملف ساخن، ترد عليه بقولك:
أ) • لم تكن حاضراً، فتكفلت بإنجاز المهمة.
ب) • ظننت أنك أعطيتني الضوء الأخضر.
ج) • الأحداث تجاوزتنا، فكان لابد من البتّ في الموضوع.
11- حماتك تدعوك كعادتها لتناول الغداء نهار الأحد، ولكنك تمتنع:
أ) • بحجة التعب.
ب) • لأنك مرتبط بالتزامات أخرى.
ج) • تؤجل الغداء إلى الأحد القادم.
12- على الهاتف، لا تحب:
أ) • أن يرد عليك المجيب الآلي.
ب) • المحادثات الطويلة.
ج) • أن يمر يوم كامل من دون أن يرن جرس الهاتف.
13- عارضات الأزياء هنّ في نظرك:
أ) • متصنعات.
ب) • لا يمكن الوصول إليهن.

ج) • مثيرات للغيظ.

14- لم يحدث لك مطلقاً أن ذهبت إلى:

أ) • مدينة للملاهي.

ب) • أحد المسارح.

ج) • أحد المتاحف.

15- الزواج هو سبب وجيه:

أ) • لإقامة علامة جنسية شرعية.

ب) • لإنجاب الأطفال.

ج) • لإقامة حفل.

16- لم يحدث لك مطلقاً أن بكيت أمام:

أ) • أطفالك.

ب) • أصدقائك.

ج) • زملائك في العمل.

17- عطلة نهاية الأسبوع، تمضيها غالباً:

أ) • في الفندق.

ب) • عند ذويك.

ج) • عند بعض أصدقائك.

18- لا تتحمل:

أ) • أن تكون عارياً من ملابسك حتى ولو كنت وحيداً في المنزل.

ب) • أن يفضح أحد أصدقائك سراً من أسرارك.

ج) • أن تكون وحيداً في الظلمة.

19- تقرع باب الجيران:

أ) • لا تفعل ذلك على الإطلاق.

ب) • عندما يصدرون ضجة كبيرة.

ج) • عندما تحتاج إلى قليل من الملح.

20- عندما كنت في سن المراهقة، كنت تنظر إلى والديك ك:

أ) • مصدر للدعم المالي.

ب) • مصدر للدعم العاطفي.

ج) • صديقين.

والآن، ضع لنفسك صفراً على كل إجابة من الفئة (أ)، ونقطة واحدة على كل إجابة من الفئة (ب)، ونقطتين على الإجابة من الفئة (ج)، ثم اجمع النقاط.

من 0-13 نقطة

أنت اجتماعي مثل باب السجن. تكاد لا تلقي تحية الصباح على من تصادفه في الممر داخل المبني، وغالباً ما تغادر مساءً دون أن تقول «إلى اللقاء». بالنسبة لك، الابتسامات، دون ذكر الضحك، لا تقابل دائماً بابتسامات أخرى. أما إزاء المحيطين بك، فالوضع أفضل بعض الشيء، حيث أنك تظهر في بعض الأحيان ميلاً، واضحاً نوعاً ما، إلى العزلة. لا تحب أن يزعجك أحد أثناء عملك أو أن يعكر عليك صفو أفكارك. أنت تفضل الأماكن المقفلة، فالمكاتب المطلة على أماكن يسرح فيها النظر، كريهة جداً بالنسبة لك، كما تفضل النشاطات الفردية. يمكنك أن تتحمل قضاء بعض الوقت مع شخص واحد كحد أقصى. أما فوق ذلك، فإن العدد يصبح كبيراً جداً. النزهات والرحلات مع الأصدقاء تعيد إلى ذهنك ذكريات مزعجة عن معسكرات التخييم في الطبيعة. تناول الطعام مع أفراد الأسرة وما يلحق بذلك من ضجيج أيام الآحاد، يجعلك تشعر بالتعفن طيلة عطلة الأسبوع. مشكلتك في أغلب الأحيان هي الحياء، لأنك ترغب في أن تكون أقل انعزالاً وأكثر قدرة على التواصل بسهولة، ولكنك تشعر بعجزك عن ذلك. ولهذا، فإنك تنأى جانباً خوفاً من أن يكوّن الآخرون فكرة سيئة عنك.

من 14-27 نقطة

أنت متكيّف اجتماعياً. بل إنك في الغالب محبوب بشكل واضح. وبالطبع، لك فورات مزاجك السيئة، فتبتعد أحياناً لكي تضمّد جراحك في عزلتك. ولكنك تستمتع في معظم الأحيان بصحبة من يشبهك. ومن الناحية الاجتماعية، تعرف بغريزتك متى تكون قادراً على المراهنة على الصراحة أو على لعب دور المنافق. أنت من النوع الذي يسهل التواصل معه، حيث أنك تأتي وابتسامتك معك، خصوصاً عندما تحل بين أناس لا تعرفهم، وذلك يجعل الجميع يشعرون بالارتياح. يستولي عليك الخوف أحياناً عندما يكون عليك أن تستلم الكلام أمام حشد من الناس ولكن ذلك لا يعرقلك حتى ولو تلعثمت بعض الشيء في البداية. أنت أقرب إلى العفوية على وجه العموم، ولست بالضرورة أفضل ما يمكن العثور عليه بين الأشخاص القادرين على إشاعة الحبور في من حولهم، ولكنك تحب النزهات الجماعية والاحتفالات وسهرات العشاء مع الأصدقاء والجلوس للغداء مع أفراد الأسرة، وحتى مع أسرة زوجتك. بيتك مفتوح في الغالب. ولا يكفهر وجهك عندما تفاجأ بقدوم بعض الأصدقاء أو الأقارب. ومن المحزن، بالنسبة لك، أن تتناول سندويشاً بمفردك في زاوية المكتب أو المطعم. فالملذات الانفرادية ليست من طبعك لأنك بحاجة دائماً إلى المشاركة.

من 28-40 نقطة

أن تكون قادراً على التكيف الاجتماعي إلى هذا الحد، فأمر يكاد يكون مَرَضياً (خصوصاً إلى كنت قريباً من 40 نقطة. كما يمكن لذلك أن يتحول أحياناً إلى عذاب حقيقي، أنت من النوع الذي جُبل منها مقدمو البرامج الإذاعية والمحترفون في النوادي والعلاقات العامة ونجوم الغناء والسياسة. مثلك الأعلى هو الغطس بين الجماهير. أنت مولع بالشد على الأيدي وتوزيع القبلات، خصوصاً عندما تكون مع أناس لا تعرفهم. تأخذ في الأحضان، وبالقوة نفسها، أصدقاءك الذين تعرفهم منذ

ثلاثين عاماً ومعارفك الذين لم تمض ثلاثون ثانية على لقائك بهم. أنت شديد الانفتاح وتشعر بالحاجة إلى إثارة الإعجاب والإغراء الجسدي بوجه خاص. كما تشعر بالضيق إذا وجدت نفسك وحيداً لا يهتم بك أحد. وفي ذلك شيء من الاستعراضية، بل كثير من الولع الغريزي بالوجود في جماعة. فأنت بحاجة إلى العيش في مجموعة وإلى أن تكون جزءً من فريق العلاقات الثنائية، واللقاءات بشخص واحد تثير فيك القلق. وعندما تكون وحيداً مع زوجتك، تبذل كل ما في وسعك من أجل أن تملأ وقتك. توجّه الدعوات وتكثر من الخروج لكي تتجنب، إلى أقصى حد ممكن، حالة البقاء بمفردك.

كيف تحب ؟

فيما يلي مجموعتان من المواقف المتعارضة. ضع علامة على موقف تجد أنه يتناسب أكثر مع شخصيتك.

المجموعة الأولى

1. ¨ (أ) عندما لا أكون موافقاً على شيء ما، فإنني أصرح بذلك، ولا يهمني فيما لو أدى ذلك إلى المشاكل.

¨ (ب) أفضل التراجع مسبقاً، في الظاهر على الأقل.

2. ¨ (أ) أحب القيام بدور الزعيم وإجبار الآخرين على فعل ما أريده.

¨ (ب) لا أحب الإكراه؛ أفضّل الحصول على ما أريده من خلال المناورة أو الإغراء.

3. ¨ (أ) أنا بالأحرى مباشر مع الناس بوجه عام، حتى أنه يمكنني أن أكون فظاً في بعض الأحيان.

¨ (ب) أنا بالأحرى لطيف وأريد أن يشعر الناس بالارتياح في علاقتهم بي.

4. ¨ (أ) أبقى كما أنا في جميع الظروف.

¨ (ب) أتكيف بشكل عفوي مع الأشخاص الذين أعاشرهم.

5. ¨ (أ) أود لو أحصل في يوم من الأيام على دراجة نارية ذات محرك قوي لتكون لي وحدي.

¨ (ب) عندما أركب دراجة نارية، لا أشعر بالأمان (حتى ولو كنت جالساً على المقعد الخلفي).

6. ¨ (أ) المهم بالنسبة لي هو أن يحبني الأشخاص الذين أحبهم.

¨ (ب) أحتاج إلى أن أشعر بأن الناس يحبونني حتى عندما لا أريد منهم أي مقابل.

7. ¨ (أ) عندما أكون داخل مجموعة من الأشخاص، أميل دائماً إلى إدارة العمليات.

¨ (ب) لا أتخذ أي مبادرة إذا لم يطلب الآخرون ذلك مني.

8. ¨ (أ) في الحياة، أجد أن من الضروري القيام ببعض المجازفات.

¨ (ب) أشعر بالضيق عندما لا أعرف أين أضع قدمي.

9. ¨ (أ) أكره أن يشفق الآخرون علي.

¨ (ب) يعجبني أن يقوم الآخرون بتعزيتي وإرضائي.

10. ¨ (أ) أنا شديد الاستقلالية، ويصعب عليّ تحمل التسلط.

¨ (ب) أذعن أو أتظاهر بالإذعان بسهولة لمتطلبات الآخرين.

11. ¨ (أ) عندما أكون منصرفاً إلى عملي، لا يهمني إذا ما انهار العالم من حولي.

¨ (ب) حتى عندما أكون شديد التركيز، فإن لي على الدوام عيناً أو أذناً تراقب أو تسمع ما يدور حولي.

12. ¨ (أ) عندما أنظر إلى أحدهم، فإنني أرى التفاصيل أولاً.

¨ (ب) ألقي نظرتي بالأحرى على مظهره بشكل عام.

13. ¨ (أ) عندما أفكر بحياتي وبالأشخاص الذين أحبهم وبعملي، أرغب في أن يكون كل شيء على أكمل وجه.

¨ (ب) أرغب في أن يكون كل شيء جيداً.

14. ¨ (أ) الوقت بالنسبة لي هو لحظات متتابعة.

¨ (ب) أشعر بالأحرى أنه ينقضي بسرعة.

15. ¨ (أ) أعرف دائماً أين أضع أشيائي.

¨ (ب) أجد على الدوام صعوبة كبيرة في العثور على الأشياء.

المجموعة الثانية:

1. ¨ (أ) أتأثر بسهولة لحال الآخرين.

¨ (ب) أجد أن الناس غالباً ما يضطربون للا شيء.

2. ¨ (أ) المكان الذي أعيش فيه يجب أن يكون جميلاً.

¨ (ب) كل ما أحتاج إليه هو أن يكون عملياً.

3. ¨ (أ) عندما أكون في البيت، فإنني أنتبه بشكل كاف إلى طعامي.

¨ (ب) آكل أي شيء أجده، أي شيء يقع تحت يدي.

4. ¨ (أ) أحب الحيوانات.

¨ (ب) أحبها فقط في طبق الطعام.

5. ¨ (أ) أحب الأطفال.

¨ (ب) أحبهم فقط وهم نائمون.

6. ¨ (أ) أحتاج إلى أن يقول لي الشخص الذي يحبني إنه يحبني.

¨ (ب) أحتاج إلى أن يثبت لي الشخص الذي يحبني إنه يحبني.

7. ¨ (أ) أحب الكتب والأفلام التي تكون فيها أجواء وقضايا نفسية.

¨ (ب) أفضل تلك التي تقوم على الحركة والتشويق.

8. ¨ (أ) في دراستي وعملي، أعمل جيداً إذا كانت الأجواء المحيطة بي جيدة.

¨ (ب) أقوم بما ينبغي عليّ القيام به، ولا أكترث بغير ذلك.

9. ¨ (أ) في المطعم، يصعب عليّ دائماً اختيار وجبتي.

¨ (ب) هنالك دائماً طبق يعجبني أكثر من غيره.

10. ¨ (أ) أحب الأشخاص البسطاء المستقيمين.

¨ (ب) أفضل الأشخاص الغريبي الأطوار، بل الخارجين عن المألوف.

11. ¨ (أ) أحتاج، قبل كل شيء، إلى أن تكون ثيابي على الموضة.

¨ (ب) أحتاج، قبل كل شيء، إلى الشعور بالارتياح في ثيابي.

12. ¨ (أ) كتبي وثيابي، أعيرها بسهولة للآخرين.

¨ (ب) أكره إعارة أشيائي للآخرين.

13. ¨ (أ) يصعب عليّ غالباً أن أتكلم عن المال أو أطلبه.

¨ (ب) لا مشكلة لدي في أن أتكلم عن المال، خاصة مع من يدين به لي.

14. ¨ (أ) عندما أستحم، فإنني أفعل ذلك، قبل كل شيء، من أجل المتعة.

¨ (ب) أفعل ذلك، قبل كل شيء، من أجل النظافة.

15. ¨ (أ) فيما يتعلق بالمكان الذي سأسافر إليه في العطلة،أفعل ما يخطر ببالي في اللحظة.

¨ (ب) أفضل التفكير والإعداد مسبقاً لذلك.

ولمعرفة النتائج، إذا كان أكثر إجاباتك من المجموعة الأولى من الفئة (أ) ومن المجموعة الثانية من الفئة (أ)، فأنت حسي. وإذا كان أكثر إجاباتك من المجموعة الأولى من الفئة (ب) ومن المجموعة الثانية من الفئة (أ)، فأنت عاطفي. وإذا كان أكثر إجاباتك من المجموعة الأولى من الفئة (أ) ومن المجموعة الثانية من الفئة (ب)، فأنت دماغي. وإذا كان أكثر إجاباتك من المجموعة الأولى من الفئة (ب) ومن المجموعة الثانية من الفئة (ب)، فأنت رومانسي.

أ) الحسي

الأعراض: تحب أباك بقدر ما تحب أمك، كما أنك تقيم علاقات جيدة مع الرجال والنساء على حد سواء. أنت على وفاق تام مع ذاتك حيث أن هرموناتك وخلاياك العصبية في تآلف كامل.

الحالة النفسية - الجنسية: كل شيء يعمل عندك بشكل متكامل حيث تتوازن قواك، بما فيها من نزوات غريزية وممنوعات لا واعية وشخصية واعية. من هنا، فإنك لا تعاني من الكبت، أو لا تعاني إلا من القليل منه ومن مشاعر الذنب والقلق. ذهنك وحياتك الجنسية منفتحان، ولا يمكنك تخيل الحياة من غير جنس، ولا تخيل الحب من غير رغبة، كما أنهما ثابتان، لأنك ميال إلى التسامح والاعتدال. يمكنك أن تتجاوز الحدود أحياناً، ولكن ذلك لا يجعلك تدعو إلى التسيّب.

الميول المرضية: تكاد تكون منعدمة، إلا فيما يتعلق ببعض ردود الأفعال المزاجية التي تقوم بها لئلا لا تبدو مملاً.

تأثير الأبوين: أبوان ما زال كل منهما يحب الآخر ويرغب فيه. ترعرعت في أجواء الحب والصفاء، وتغذيت من حبوب الثقة الشهية، وكبرت في الهواء الطلق، هواء الحرية والحوار الدائم.

العاطفة: ودود، ويمكنك أن تضع نفسك في مكان الآخرين وتشعر بما يشعرون به. تلاحظ جيداً أمزجتهم وردود أفعالهم، ونادراً ما تكون غير مبال بمشاكلهم. غير أنك في المقابل، تشعر أحياناً بالضيق في المواقف والعلاقات الصراعية.

الغرام: أنت من النوع الذي يكتفي بامرأة واحدة، وهذا النوع هو في طريقه نحو الانقراض. كما أنك لا تتصرف بوقاحة، فلا الإخفاقات العاطفية ولا الفشل في تجارب الحب تمنعك من مواصلة الاعتقاد بأن الحب الدائم هو شيء ممكن.

الشريك المثالي: هو، في الوقت ذاته، حبيب ثابت ومخلص للسنوات الخمسين القادمة، وشريك في السراء والضراء، وأب أو أم للأطفال الذين سترزقان بهم.

ب) العاطفي

الأعراض: الفم في نشاط دائم (أكل، شرب، كلام، تدخين، تقبيل) إضافة إلى الإكثار من القراءة ومشاهدة التلفاز.

الحالة النفسية ـ الجنسية: نزواتك الغريزية هي التي تمسك دفّة القيادة. ما يعني أنك لا تفكر بأبعاد الأشياء قبل القيام بها، ولا تنتبه في الغالب إلى خطورة الأمراض التي تنتقل عن طريق الجنس، أو أنك تقوم بتصرفات فاضحة رغماً عنك، أو أنك تعاني من الكبت الجنسي، وتعوّض عنه بالثياب والقراءة والإقبال على الطعام.

الميول المرضية: عصابات هستيرية، انهيار عصبي، هوس شبقي، اغتلام (هوس شبقي عند النساء).

تأثير الأبوين: أم غائبة أو مهملة في الغالب وأب غير مكترث، مما يؤدي إلى الكبت وعدم الإشباع المزمن، أو على العكس من ذلك، حماية مفرطة من قبل الأبوين، مما يؤدي إلى الخوف من الرغبة.

العاطفة: انفتاح شديد، وعاطفة مفرطة أحياناً، كأن يقع دائماً في الغرام، يتصل هاتفياً خمس مرات في اليوم بعد ثلاثة أيام من اللقاء الأول، ويكثر من ارتكاب الحماقات. فورات انفعال مفاجئة وغير عقلانية من الضحك إلى البكاء، وميل إلى الانهيار عندما توجه إليه أبسط الملاحظات. شديد الإقبال على الآخر، ويصبح ثقيلاً في بعض الأحيان لشدة تعلقه بمن يحب.

الغرام: الذوبان في الحب وأن يكون محبوباً بشكل خاص. أما على مستوى اللاوعي، فإنه يرغب في «أكل» الآخر بدلاً من أن يأكله الآخر: ليصبحا بذلك شخصاً واحداً. يعاني من القلق من الهجر ومن فقدان الحب بسبب تبعيته للآخر.

الشريك المثالي: هو الشخص الذي تشعر بأنه أقوى منك فلا تستطيع استيعابه، والشخص الذي يريدك ليعيش في رغبته ومن خلال رغبته، وخصوصاً الشخص الذي لا يهجرك أبداً. وعندما تعتقد بأنك وجدت ذلك الشخص، تشعر بأنك مستعد للقيام بكل أنواع التسويات والتنازلات، حتى ولو وصلت إلى حدود التساهل الشديد والمهانة.

ج) الدماغي

الأعراض: الهوس بالنظام والنظافة والخوف المرضي من الروائح. أو، على العكس من ذلك، الإهمال التام، والتهاون، وقلة الاكتراث.

الحالة النفسية - الجنسية: ما يهيمن عندك هو «الأنا الأعلى» (الممنوعات اللاواعية). شحنة عالية من الثقة بالذات، في الظاهر، ولكنك تعاني في العمق من المشكلات المعنوية الخانقة والشكوك. اللذة ترتبط عندك على الدوام بمشاعر الذنب. ومن هنا، فإنك تنقل نزواتك الجنسية لتوظفها في العمل بحماس. أما في السرير، فتعاني من حالات انحصار ومن إحساس بالاشمئزاز يصعب التغلب عليها.

الميول المرضية: عصابات هواسية، مخاوف مرضية، برود جنسي.

تأثير الأبوين: الأبوان قد يكونان من النوع الذي يلجأ غالباً إلى استخدام القصاص. كما يمكن أن يكون التوازن غائباً في الجو الأسري، كأن يكون الأب متساهل وودود والأم قاسية جداً، أو أم خاضعة تتلذذ بتحمل الألم وأب ذكوري مسيطر مثقف أو غير مثقف. على العموم، هذا الجو يكون مشحوناً بالصراع مع الأم، وفيما بعد مع الحماة. الشخص يبني شخصيته على مثال الأب أي أنه يتماهى بأبيه.

العاطفة

يسودها التحفظ، فهو من النوع الحذر ويخاف على الدوام من أن يقع ضحية للخداع، ولذلك يضبط نزواته في العلاقة مع الآخر، وهو قليل الانفتاح من الناحية الجسدية، ويمكنه أن ينجرف في نشاط جنسي محموم، ولكنه لا يعطي كل ما عنده إلا نادراً، وإذا فعل ذلك فإنه لا يفعله بشكل كامل. كما أنه يميل دائماً إلى اتهام الآخر ولومه بشكل واع على ما يوفره له من لذة أو على ما يشعر به من حب تجاهه.

الغرام: حب وشغف، فهو غيور متملك وأناني، ما يعني أنه يحتاج إلى أن يقع أحدهم في غرامه من دون قيد أو شرط. غير أنه يعاني من قلق نفسي والخوف من فقدان القدرة على التحكم بنفسه. ولهذا، فإنه سرعان ما يميل إلى تشكيل «زوج صغير» مع شريك حياته حيث يكتفيان بالحياة البيتية المنغلقة.

الشريك المثالي: ذو أبعاد مبالغ فيها. إنه ذلك النوع من الرجال أو النساء الذي تجد نفسك مستعداً للتضحية من أجله بكل شيء، كالدراسة والعمل والأهل والمبادئ، مع أنه لا يطلب منك ذلك.

د) الرومانسي

الأعراض: اهتمام مفرط بالجسد وبسلامته، وكذلك بالمظهر والثياب، وبالسمعة الشخصية والحاجة لأن يكون أكثر جمالاً وقوة وذكاءً وإثارة ومرحاً.

الحالة النفسية - الجنسية: «الأنا» (أي الشخصية الواعية) هي ما يمسك عنده بدفة القيادة، ويفرض نفسه على الآخرين كنموذج أو كقائد أو فنان أو متمرد. علاقاته تقوم على الإغراء أو/ و العدوانية. أما في المجال الجنسي، فإنه يتحرك إما بطريقة مقيدة وإما بطريقة متحررة. ففي الحالة الأولى، يهرب من ذكورته، أو تهرب من أنوثتها (الخجل من الجسد، إنكار الحاجات الجنسية)، وكذلك من

اللقاءات الجنسية لاستبدالها بلقاءات ذات اهتمامات فكرية، لقاءات صداقة، لقاءات أعمال. وفي الحالة الثانية، يبالغ في اتخاذ المواقف أو ارتداء الملابس المثيرة من أجل إلهاب مشاعر الرجال أو النساء والتعامل معهم وكأنهم مجرد أشياء.

الميول المرض: مركزية الذات، جنون عظمة، ذهان ارتيابي، ذهانات أخرى.

تأثير الأبوين: أبوان «غائبان» في أغلب الأحيان، أو أبوان شديدا التعلق بالابن الأخير، أو أيضاً بالابن الوحيد.

العاطفة: ذات اتجاه واحد. فهو من النوع المتطلب ويميل إلى الاعتقاد بأن له الحق بالحصول على كل شيء، ويأخذ الكثير ليعطي القليل. كما أنه أحياناً من النوع السطحي، يريد الملذات لكن من دون التعرض للمشاكل. ويهتم بالآخرين خصوصاً عندما يكون بحاجة إليهم من الناحية المادية أو الجنسية. والأسوأ من ذلك أنه لا يعتبر نفسه شخصاً يسعى من أجل مصلحته.

الغرام: كبرياء وحاجة إلى الإغراء مع التنفيذ أو بدونه من أجل تحقيق الاطمئنان الذاتي، أي من أجل إثبات ذكورة أو أنوثة هي موضع شك على المستوى اللاشعوري. ومن حيث المبدأ، هو يفضل أن يحب (نفسه أولاً) أكثر مما يفضل أن يكون محبوباً. ولكن التعبير الملموس عن ذلك يتم خصوصاً من خلال الرغبة الطاغية في أن يكون محبوباً، حيث أنه يتطلب اهتماماً وإعجاباً دائمين.

الشريك المثالي: شريك استثنائي، كما يحب لنفسه أن يكون ويصعب التوصل إليه لأنه غالباً ما يتوقف سريعاً عن الاهتمام بالأشخاص الذين يتوصل إلى إقامة علاقات معهم، أو الذي يبدو عليه أنه «يمتلك» السلطة والجمال والمال والنجاح أكثر من الآخرين.

هل أنت غيور ؟

هل الغيرة منشط أم سمّ لعلاقتك بشريك حياتك ؟ ابحث عن الإجابة عبر إجراء هذا الاختبار.

	لا بالتاكيد	ليس كثيرا	نوعا ما	تماما
1. تميل إلى الشك باستقامة اصدقائك وشركائك وصدقهم.	☐	☐	☐	☐
2. تمانع في البوح بما تفكر به وتخشى ان يستخدم ما تقوله ضدك.	☐	☐	☐	☐
3. تكون حقودا جدا عندما تشعر بان خطا قد اقترف بحقك.	☐	☐	☐	☐
4. لا تكون على راحتك في المواقف التي لا تحتل فيها مركز الاهتمام.	☐	☐	☐	☐
5. عندما تريد الحصول على شيء، فإنك تريد الحصول عليه بسرعة ولا تتحمل الانتظار.	☐	☐	☐	☐
6. إثارة إعجاب الاخرين بجسمك امر شديد الاهمية بالنسبة لك.	☐	☐	☐	☐
7. تشعر غالبا بانك صاحب الحق في الاشياء، وتجد من الطبيعي ان تعامل معاملة خاصة.	☐	☐	☐	☐
8. لست بارعا في معرفة نفسيات الاخرين ويصعب عليك ان تعيش ما يشعرون به.	☐	☐	☐	☐
9. توافق بسهولة على ما يطرحه الاخرون حتى عندما تظن انهم مخطئون.	☐	☐	☐	☐
10. شديد الحساسية إزاء ما يوجه إليك من نقد، وتكره ان تواجه بغير الاستحسان.	☐	☐	☐	☐
11. يصعب عليك ان تعطي من وقتك او من مالك حين لا يؤدي ذلك إلى مكسب شخصي.	☐	☐	☐	☐
12. تميل إلى الاحتفاظ باشياء قديمة وغير صالحة للاستعمال، حتى وإن لم تكن لها اي قيمة عاطفية.	☐	☐	☐	☐
13. تعتقد بانك تعمل بشكل افضل بكثير مما يظنه الاخرون.	☐	☐	☐	☐
14. رد فعلك يكون عنيفا عندما تعرف بان الاخرين يتعاملون معك وكانك احمق.	☐	☐	☐	☐
15. تعتقد بان كل شيء له معنى، وان لا مجال للصدفة.	☐	☐	☐	☐

ولحساب النقاط، أعطِ الإجابة (لا بالتأكيد) نقطة واحدة، و(ليس كثيراً) نقطتان، و(نوعاً ما) ثلاث نقاط، و (تماماً) أربع نقاط. والآن، اجمع ما حصلت عليه من نقاط.

من 15-27 نقطة

درجة الغيرة تكاد تكون منعدمة. في هذه الحالة، يمكن القول إن في الأمر سذاجة أو شيء قريب من التغاضي المقصود. وعليه، فأنت من بين الـ 22% من الرجال الذين يظنون أن النساء مخلصات، أو من بين الـ 87% من النساء اللواتي لا يفتشن بشكل شبه مطلق جيوب أزواجهن عن دليل للخيانة.

من 28-40 نقطة

درجة الغيرة عندك عادية. أنت تغار بشكل عرضي، وإن كانت غيرتك حادة في بعض الأحيان، خاصة إذا كنت مضطرباً. أنت متحرر في الظاهر، ولكن غيرتك في الحياة تتلخص بما يلي: ما لا نعرفه لا يلحق ضرراً بنا.

من 41-50 نقطة

الدرجة العصابية من الغيرة، مشاعر الغيرة عندك تشكل الأسس الدائمة لعلاقاتك الغرامية. أما مستوى الغيرة عندك فيتراوح بين الشك والريبة ونادراً ما يصل إلى اليقين. يمكن للغيرة أن تنهش أحشاءك وأن تظهر بعض الميل للتحقيق القاسي، ولكنك لا تصل إلى حد ممارسة الاضطهاد.

من 51-60 نقطة

درجة الغيرة الشرسة التي تصل إلى حد الاضطراب المَرَضي والهذيان الارتيابي الحاد. الحياة معك غالباً ما تتحول إلى جحيم. ولشدة اقتناعك بما هو أسوأ ولأنك لا تكف عن اتهام الآخرين بما هو أسوأ، فإنك غالباً ما تنتهي إلى التسبب بما هو أسوأ.

هل أنت كريم النفس ؟

أن يكون المرء كريم النفس هو أن يعرف كيف يعطي. وبعض الأشخاص هم بطبيعتهم أكثر كرماً من البعض الآخر. ويعود ذلك، بالنسبة للكثيرين، إلى العلاقة المتبادلة في مرحلة الطفولة، أي إلى نمط التبادل بين الطفل ووالديه. فالشخص الراشد يعطي الآخرين كما أخذ وأعطى في علاقته بوالديه. فإذا كان الوالدان كريمين مع الطفل، من السهل عليه أن يكون كريماً عندما يكبر، حيث يشعر بالارتياح الفكري والنفسي ويكون لطيفاً في علاقته بالآخرين. وبالمقابل، فإن الطفل الذي لم يحصل على كفايته من الحب، من الصعب عليه فيما بعد أن يكون معطاءً مع الآخرين. ويكون ذلك في حال لم يحظَ الطفل باهتمام كاف من قبل والديه، مما كان يجعله على الدوام يتقدم إليهما بالكثير من المطالب، وذلك يجعله بالضرورة يواصل المطالبة في علاقته مع الآخرين فيما بعد. فهو يطلب بدلاً من أن يعطي. وإذا حدث له أن أعطى، فهو يعتبر أن هنالك ثمناً لما أعطاه، وغالباً ما يطلب من الآخرين أكثر بكثير مما أعطاهم. كما يكون ذلك في حال قلل الأبوان من شأن الطفل. مع هذا الصنف من الأهل، يشعر الطفل على الدوام بأنه ليس على المستوى المطلوب، وبأنه لا يتصرف مطلقاً بالشكل الكافي لإرضائهما. وعندما يكبر، يشعر بأنه مجبر على أن يفعل الكثير من أجل الآخرين. وغالباً ما يبالغ في خدمتهم أو يعجز عن فعل ذلك بالشكل المطلوب. كما أن إفراط الأبوين في محبة الطفل وحمايته يمكنه أن يؤدي أيضاً إلى نتائج سلبية. فمع هذا الصنف من الأهل، يعتاد الطفل على أن يأخذ كل شيء، من دون أن يشعر بأنه مجبر على إعطاء أي شيء. وفيما بعد، يتصرف مع الآخرين على طريقة الطفل المدلل، ويشعر بأن له الحق في الحصول على كل شيء، فيأخذ من دون أن يقدم شيئاً.

أنت كريم النفس أم لا؟ وكيف يمكنك أن تصبح كذلك؟ يمكنك الآن إجراء هذا الاختبار حول العلاقات المتبادلة التي عشتها في طفولتك.

1- آخر مرّة تشاجرت فيها مع زوجتك:

أ) ¨ صرخت كثيراً، وبعد ذلك قمت بالخطوة الأولى من أجل التصالح معها.

ب) ¨ هددتها بهجرها أو بأخذ كل ما في البيت من أشياء.

ج) ¨ لم توجه إليها الكلام خلال ثلاثة أيام.

د) ¨ طردتها من غرفة النوم لتنام في غرفة الاستقبال.

2- الشيء الأكثر فظاعة في الحب هو:

أ) ¨ أن أحد الطرفين يحب الآخر أكثر مما يحبه الآخر.

ب) ¨ عدم إمكانية التأكد من أن الآخر يحبك فعلاً.

ج) ¨ أننا نتساءل دائماً عما يجب فعله لإسعاد الآخر.

د) ¨ أننا نتساءل دائماً عما إذا كانت العلاقة ستظل قادرة على الاستمرار.

3- تريد قبل كل شيء أن تعلّم أولادك أن المطلوب أولاً هو:
أ) ¨ بناء أسرة.
ب) ¨ أن يعرفوا تدبير شؤونهم في الحياة بمفردهم.
ج) ¨ أن يعملوا ويتصرفوا بشكل جيد.
د) ¨ أن يفعلوا ما يريدون وكما يريدون.
4- هل تقول الآن بأنك:
أ) ¨ سعيد جداً.
ب) ¨ غير سعيد حقاً.
ج) ¨ سعيد بما فيه الكفاية.
د) ¨ سعيد بعض الشيء.
5- عندما تفكر بالسعادة، فإن الكلمة الأولى التي تخطر ببالك هي:
أ) ¨ الصحة.
ب) ¨ الحب.
ج) ¨ الأسرة.
د) ¨ المال.
6- في عملك، تحب أن:
أ) ¨ تكلَّف بمهام تحفزك أكثر.
ب) ¨ تقوم بأعمال أقل.
ج) ¨ يُعترف أكثر بجدارتك ومزاياك.
د) ¨ تحصل على المزيد من العطل.
7- أجمل رسالة حب هي:
أ) ¨ أول رسالة وصلتك.
ب) ¨ آخر رسالة بعثت بها.
ج) ¨ تلك التي لم تجرؤ مطلقاً على إرسالها.
د) ¨ تلك التي كنت تود لو تُرسل إليك.
8- عندما كنت صغيراً، كنت تميل إلى:
أ) ¨ مساعدة أمك في العمل المنزلي.
ب) ¨ النظر تحت سريرك قبل النوم.

ج) ¨ اللعب غالباً بمفردك.
د) ¨ النوم من دون إطفاء الأضواء.
9- شعرت بأنك أصبحت راشداً فعلاً عندما:
أ) ¨ رزقت بطفلك الأول.
ب) ¨ أحببت للمرة الأولى.
ج) ¨ حصلت على أول عمل لك.
د) ¨ أصبحت لك شقتك الخاصة.
10- زوجتك تثير أعصابك إلى حد بعيد عندما تتهمك ب :
أ) ¨ نفاد الصبر.
ب) ¨ الأنانية المفرطة.
ج) ¨ أنك استحواذي إلى حد ما.
د) ¨ أنك تعتمد على الآخرين.
11- لك مأخذ على حماتك أنها:
أ) ¨ لا تنظر إليك بشكل كاف كما لو أنك ابنها.
ب) ¨ تأخذ دائماً موقف الدفاع عن ابنتها.
ج) ¨ تريد فرض أذواقها وأفكارها.
د) ¨ تأتي غالباً لزيارتكم من دون إعلامكم مسبقاً.
12- عندما تواجه مشكلة مع أحد زملائك في العمل:
أ) ¨ لا تتردد في تقديم تفسير صريح لأسباب المشكلة.
ب) ¨ تسكت ولكنك تعد نفسك بالثأر.
ج) ¨ تغض الطرف وتعتبر بأن المياه ستعود إلى مجاريها مع مرور الوقت.
د) ¨ تكف عن مخاطبته بانتظار أن يعتذر إليك.
13- بالنسبة للآخرين، أنت على العموم:
أ) ¨ تعتقد أنهم يحتفظون بصورة طيبة عنك.
ب) ¨ تميل إلى الشك بصدقهم.
ج) ¨ تتساءل غالباً عن نظرتهم الحقيقية إليك.
د) ¨ تجد أنهم لا يبذلون الكثير من الجهد.
14- تشعر غالباً:

أ) ¨ بأنك شخص محظوظ.

ب) ¨ بأن الحظ السيئ يلاحقك على الدوام.

ج) ¨ بأنك لست على المستوى المطلوب.

د) ¨ بأن لك الحق في كل شيء.

15- عندما تتلقى هدية:

أ) ¨ فإن ذلك يسرك على الدوام.

ب) ¨ تتساءل أحياناً عما وراء ذلك.

ج) ¨ تشعر في الغالب بشيء من الضيق.

د) ¨ تشعر غالباً بالخيبة.

16- ابنك تستولي عليه نوبة صراخ في الشارع:

أ) ¨ تحضنه بين ذراعيك لتهدئته.

ب) ¨ تشعر بالضيق وتعتذر إلى الآخرين بقولك: «لا أدري ما الذي أصابه».

ج) ¨ تتفاجأ، ولا تعرف ماذا تفعل.

د) ¨ تقول له: «توقف لقد أحرجتنا مع الآخرين».

17- مع أصدقائك، أنت أكثر ميلاً:

أ) ¨ إلى الاعتقاد بأنهم جيدون وصادقون.

ب) ¨ إلى الشك أحياناً بصراحتهم.

ج) ¨ إلى التساهل معهم عندما تظن بأنهم مخطئون.

د) ¨ إلى أن يعاملوك بطريقة متميزة.

والآن، اجمع الإجابات التي حصلت عليها في كل من الفئات (أ) و (ب) و (ج) و (د). فإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (أ)، فأنت كريم النفس. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (ب)، فأنت من النوع الذي يقدم هدية مسمومة. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (ج)، فأنت من النوع الذي يغلّف الهدية بطريقة رديئة. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (د)، فأنت لست كريم النفس إطلاقاً.

الفئة (أ): كريم النفس

أنت درّة حقيقية. ولكن هل يعني ذلك أنك ذو طبيعة كريمة؟ أنت تعطي الكثير لأنك تملك الكثير. هل يعود ذلك إلى التربية التقليدية التي تلقيتها؟ هل زرع أبواك في قلبك الشهامة والنزاهة والإخلاص. أم أنك تميل إلى التضحية بذاتك وتفضل أن تعطي للآخرين بدلاً من أن تعطي لنفسك؟ ذلك ليس مهماً في الأساس، فالأساس هو أنك اليوم شخص كريم النفس بالنسبة للآخرين. يمكنك أن تضع نفسك في موقع الآخرين وأن تتأثر بشدة إزاء ما يشعرون به. تلاحظ جيداً أمزجتهم وردود أفعالهم، لأنك دائماً عطوف عليهم وغالباً ما تكترث بمشاكلهم. وبالتأكيد، فإن لك كالناس جميعاً

همومك مصاعبك، ولكنك تحاول على الدوام في علاقاتك أن تعتبر حملك أخف وزناً من أحمال الآخرين. تتجنب الكلام الدائم بلا فائدة عن مشاكلك وعدم رضاك. وبالطبع، فإنك تمر أيضاً بلحظات من الإحباط أو تعكّر المزاج، ولكنك سرعان ما تتمالك نفسك لئلا يؤثر ذلك عليك ولتتمكن من مواصلة التصرف بلطف وصبر. وبالنسبة للمحيطين بك وزوجتك وأصدقائك، فأنت دائم الانتباه لحاجاتهم ودائم الحرص على راحتهم المعنوية والجسدية. كما أنك دائم الجهوزية لتقديم المساعدة والنصيحة لزملائك في العمل ولأفراد أسرتك، حيث أنك تحسن الاستماع وتعرف كيف تكون حكَماً في التقريب بين الحساسيات أو المصالح المختلفة. كما أنك تعرف، في معظم الأحيان، كيف تضع الأمور في نصابها وكيف تساعد الآخرين عندما يكون ذلك ضرورياً من دون أن تتخلى عن رغباتك الخاصة. ولكنك تميل أحياناً إلى الإجحاف بحق نفسك أكثر من اللزوم، عندما تقوم مثلاً بإسداء العون لصديق أو لزميل على حساب مصالحك الخاصة، أو عندما تتنازل لشريك حياتك بالتخلي عما تريده أو ترغب فيه.

الأسرة: عليك أن تكون أكثر اهتماماً بالتفكير بنفسك. فالكريم هو الذي يكون كريماً مع نفسه، أولاً. لابد لك أن تكون مرتاحاً لكي تتمكن من مواصلة العطاء. ولا تنسى مطلقاً أن أجمل هدية يمكنك أن تقدمها إلى الذين تحبهم، هي أن تكون سعيداً قبل كل شيء.

شريك الحياة: لا تقم على الدوام بتمرير رغباتها قبل رغباتك. فإن ذلك يعني قيامها بالدور السيئ ويجعلها هي المسؤولة في حال افتقار علاقتكما إلى السعادة. وهكذا لا يمكنكما أن تكونا سعيدين بشكل كامل، إذ حتى لو كانت زوجتك رائعة، فإنه لا يمكنها أن تعرف أكثر منك ما هو جيد ومهم لكما معاً.

الأصدقاء: لا تتصرف بشكل يسيء إلى مصالحك الخاصة، فذلك يجعلك تضمر الكره لأصدقائك. وهذا أمر معروف بين البشر حيث أننا نميل جميعاً إلى المنّ على الآخرين بكل ما نفعله من أجلهم، ولكن ذلك يكلفنا الكثير.

العمل: خفّف من إقبالك على العمل. إذ أنك عندما تعوّد الآخرين على الإفراط في الاعتماد عليك بسبب استعدادك الدائم لخدمتهم، فإنك لا تقدم لهم بذلك خدمة حقيقية. أي أنك لا تشجعهم على أن يبذلوا جهدهم وأن يتحملوا مسؤولياتهم.

الفئة (ب): هدية مسمومة

ليس هنالك، على ما يبدو، من هو أكثر منك رقّة وتسامحاً واستعداداً لتقديم الخدمات. فالجميع يجدونك في البداية رائعاً إلى أبعد حد. فإنك تعرف جيداً كيف تتكلم بشكل يجعل الآخرين يشعرون بأنك شخص ودود. كما أنك جاهز عندما يحتاجون إليك، وتعرض خدماتك عليهم حتى قبل أن يطلبوها منك. تظهر ميلك للألفة والمصالحة مع المحيطين بك حتى عندما لا تكون موافقاً على ما يريدونه أو راغباً به. وعلى مستوى علاقاتك في العمل، فإنك تعرف سريعاً كيف تجعل من نفسك شخصاً لا غنى عنه. والمشكلة هي أن كل ما تقدمه للآخرين، وكل ما تفعله من أجلهم، لا يمكن أن يكون بلا ثمن. لأنك تريد منهم بعد ذلك أن يسددوا الحساب. وكل ذلك يعود إلى تربيتك في طفولتك. فوالدك ووالدتك على وجه الخصوص، كانا يطبقان معك نظام العطاء والعطاء المقابل: «اغسل أسنانك، فاحكي لك حكاية»، لقد تم تعويدك على أن أي شيء لا يمكن أن يكون مجانياً. والنتيجة أنك اليوم تعطي وتشعر بعد ذلك أن من حقك أن تطلب. وغالباً ما يتم ذلك على مستوى

لاوعيك. إنك تقوم بتقديم خدمة لأحد أصدقائك، ولكنك تجد من الطبيعي، بعد ذلك، أن تطلب إليه أن يقرضك مالاً أو أن ترهقه، خلال ساعات طويلة، بسرد القصص عن شؤونك وشجونك. إنك، على حد ما، شخص لا يطاق بالنسبة للمحيطين بك، حيث أنهم لا يجرؤون على مخالفتك لكثرة ما كنت لطيفاً معهم. ولكن ذلك قد يكون أيضاً عملاً محسوباً ومدروساً من قبلك كطريقة للتلاعب بالآخرين. فأنت تجعلهم يعتقون بأنك كريم ومعطاء لكي تتمكن من استخدامهم بشكل أفضل بعد ذلك، مع استعدادك لأن تتخلى عنهم عندما لا تكون بحاجة إليهم. يمكنك مثلاً أن تتصرف بشكل ملائكي مع إحداها إلى حد إقناعها بأنك رجل أحلامها، ثم لا تلبث أن تحوّل حياتها إلى جحيم بعد الزواج منها. أو أنك تتصرف بالكثير من الكرم مع أصدقائك، دون أن تخبرهم بأنك تنوي الاعتماد عليهم لكي يخدموك ويتكفلوا بك.

الأسرة: توقف عن سعيك نحو المبالغة في إتقان ما تقوم به من أعمال. كن أكثر طبيعة، لأن كل ما تفعله وأنت تشعر بأنك مجبر على فعله، إنما تفعله بشكل سيئ. في كل مرة لا ترضى فيها عمن تحبهم، تلومهم بقولك: «تفعلون ذلك معي بعد كل ما فعلته من أجلكم» !

شريك الحياة: لعلك عانيت من طفولة صعبة أو عشت فشلاً عاطفياً بالغاً. مهما يكن الأمر، أنت تعاني اليوم من حرمان عاطفي كبير، وعليك أن تعي ذلك. وحتى لو كانت زوجتك تحبك وتفعل كل ما بوسعها لكي تثبت لك حبها، فإنك لا تكون أبداً على ثقة بأنك شخص محبوب. عليك إذن أن تكون واقعياً وألا تنتظر منها أن تقدم لك كل شيء لأن حياتك العاطفية يمكنها أيضاً أن تمر بأسرتك وبأصدقائك أو بعمل إنساني تقوم به.

الأصدقاء: كن أكثر شهامة. فأنت في وضع متعب وتجتاز مرحلة صعبة لا يمكنك الخروج منها بمفردك. إنك بحاجة إلى المساعدة والدعم المعنوي أو المادي. اعترف لهم بحاجتك إليهم، وسترى أنهم سيساعدونك في هذه الحالة أكثر بكثير مما لو جعلتهم يشعرون بأنك تستخدمهم.

العمل: توقف عن تضخيم الأمور، وعن التصرف وكأنك شخص لا غنىً عنه وعن التطوع لأداء الخدمات. فإذا لم تكن متفانياً ككبار المحسنين ورجال الخير، فمن المؤكد أن ذلك سيجعلك تشعر، على المدى الطويل، بأنك عرضة للاستغلال وتعاني الإحباط. وبذلك تنتهي إلى اتهام زملائك بأنهم لا يخدمونك بالمقابل، وإلى اتهام ربّ عملك بأنه لا يعترف بأهمية مآثرك.

الفئة (ج): الهدية مغلّفة بطريقة رديئة:

هل يعني ذلك أنك لا تحب الظهور؟ فأنت لا ترغب في الجلوس في الصفوف الأمامية. وأنت لطيف ومهذب مع الجميع، ولكنك تفعل ذلك خفية من دون أن تلفت الأنظار إلى ذلك. هل يعني ذلك أنك شخص خجول؟ فأنت لا تحب أن يتوجه إليك الآخرون بالشكر. فعبارات التودد وكذلك الهدايا المقدمة إليك تجعلك على الدوام تشعر بشيء من الضيق. أم أنه من الطبيعي، بالنسبة لك، أن تعطي أكثر مما يتوجب عليك؟ إنك تقدم الخدمات للجميع، من دون أن تشعر حقيقة بأنك تفعل ذلك. كم تجد من الطبيعي أن تحرص على تلبية رغبات المحيطين بك وأفراد أسرتك وأصدقائك، وأن تفعل كل ما بوسعك من أجل بعث السرور في أنفسهم. كما أنك لم تعد تحسب الساعات التي تمضيها في زحمة السير وأنت ترافق صديقاً إلى عيادة طبيب الأسنان لأنه يخاف الذهاب بمفرده، ولا أمسيات أيام الآحاد التي تقضيها في رفع معنويات أحدهم، ولا الثياب والكتب والأسطوانات التي أعرتها ولم ترها مطلقاً بعد ذلك. وفي عملك، تعتبر أن من شأنك السهر على تلبية احتياجات زملائك

ورؤسائك. إنك تقوم في الغالب بأعمال لا تتقاضى أجراً عليها. عدم حب الظهور والحياء والحماس. لاشك بأن عندك طرف من كل ذلك. ولكن أساس المشكلة هو أنك تشعر في لاوعيك بأن عليك أن تسدد ديناً للآخرين. لأن والديك كانا، بلا شك، يمننانك في طفولتك بكل التضحيات التي قدماها من أجلك، والنتيجة، ها أنت اليوم تشعر بأن عليك أن تقدم الخدمات، وتحتاج إلى أن تجعل الآخرين يشعرون بالسرور. وللأسف، لا تعرف دائماً كيف يمكنك أن تفعل ذلك، وأحياناً تسيء اختيار اللحظة المناسبة والطريقة المناسبة. وفي هذه الحالة، فإنك غالباً ما تعطي أكثر مما يجب أو أقل مما يجب، كأن تواظب على دعوة أصدقائك إلى العشاء، مع أن إمكانياتهم لا تسمح لهم بأن يعاملوك بالمثل. وغالباً ما تمضي وقتاً طويلاً قبل أن تكتشف بأنك شخص معطاء.

الأسرة: ابدأ بعدم التقليل من شأن الأعمال التي تقوم بها. على سبيل المثال، عندما تقدم إلى أحدهم طبقاً من الطعام، لا تقدمه وأنت تقول: «إنه ليس شهياً كالمعتاد»، أو بطريقة تحط بشكل خفي من قيمته عبر قولك: «والدتي تنجح أكثر مني في إعداده».

شريك الحياة: أنت لست كاملاً على الدوام، ولا أحد يمكنه أن يكون كذلك. لذلك، لا تدع انتباه الآخر يتجه إلى نواقصك أو أخطائك. فالآخر يلاحظ ذلك عادة قبلك بكثير أو لا يلاحظه بتاتاً. تريد أن تجعله يشعر بالسرور ولكنك لا تعرف كيف. ولعل أبسط طريقة لذلك هي أن تطرح عليه السؤال.

الأصدقاء: تعلّم أن تقول « لا ». فإذا كان وقتك ثميناً وأعمالك ثمينة، فلأنك أنت أيضاً ثمين. وبذلك، فإن أصدقاءك سيتوقفون سريعاً عن اتباع عادتهم في الاعتقاد بأنك جاهز دائماً لخدمتهم، أو أنك في تصرفهم، أو أن بإمكانهم أن يطالبوك بكل ما يريدون.

العمل: نحن جميعاً بحاجة إلى أن نلمس اعتراف الآخرين وتقديرهم لمزايانا ومآثرنا. ولكن الآخرين لا يمضون وقتهم في ملاحظتك لمعرفة ما إذا كنت تحسن التصرف أم لا. كما أنهم لا يمتلكون الوسائل لمعرفة ذلك على الدوام. فإذا قمت بعمل جيد، عليك أن تلمهم بذلك. لا تعطِ عملك قيمة أكبر مما يستحق، ولا تقلل من قيمته الحقيقية أيضاً.

الفئة (د): لست كريم النفس

ربما تعتبر نفسك معطاء إلى أبعد الحدود، ولكنك بصراحة أبعد ما تكون عن ذلك. فأنت في الحقيقة أكثر ميلاً إلى الأنانية حيث تقول في نفسك: أنا، أنا، قبل كل شيء. وإذا حدث لك وانتبهت إلى الآخرين، فلأنك بحاجة إليهم. أنت بحاجة إلى طمأنة نفسك عبر الحصول على إعجابهم وتقديرهم وإطراءاتهم. لأنك كجميع الأنانيين، لا تعرف الصورة الحقيقية لنفسك. إذ عندما تظن بأنك شخص استثنائي من دون أن تكون قد فعلت شيئاً لتكون كذلك، فإن ذلك يخفي على الدوام شعوراً لا واعياً بالدونية. فأنت في العمق لا تجد نفسك جميلاً بما فيه الكفاية، ولا ذكياً أو مثقفاً بما فيه الكفاية. تخاف من ألا تعجبك نفسك. والنتيجة أنك تصبح نزقاً. فأنت تميل دائماً إلى الاعتقاد بأن لك الحق في كل شيء، وعلاقاتك مع الآخرين هي، إلى حد ما، ذات اتجاه واحد (حيث أنك كثير التطلب وتأخذ أكثر مما تعطي)، كما أنها سطحية في بعض الأحيان، حيث أنك تبحث عندهم عن المسرات وتترك همومهم لهم وحدهم. والأسوأ أنك لا تعرف في الغالب أنك انتهازي. تظن بأنك لطيف مع الجميع، في حين أنك تثير المشاكل على الدوام. ومن المؤكد أنه طالما أنك تعتبر نفسك استثنائياً، فإن أي شخص أو أي شيء لا يمكنه أن يكون جيداً في نظرك. تنتقد الأشياء والأشخاص على

الدوام، وفي الوقت نفسه تظل عاجزاً في أغلب الأحيان عن تدبير شؤونك. تلقي كل شيء على عاتق الآخرين، وغالباً ما تنتظر من زوجتك أن تتخذ جميع القرارات، كبيرها وصغيرها، بدلاً منك. أو أنك تطلب غالباً إلى أحد أصدقائك أن «يساعدك». وهم يتحسسون مشكلاتك ومتاعبك في البداية، ولكنهم يكتشفون بعد فترة من الزمن أنهم لا يستطيعون القيام بشيء من أجلك. فأنت لا تبذل الجهد للاضطلاع بمسؤولياتك، وتجد أنه من الأسهل عليك أن تستخدمهم وأن تتكل عليهم، بدلاً من أن تتعلم المشي بمفردك.

الأسرة: ابدأ بالاعتراف بأنك شخص أناني. بالطبع، إن ذلك لا يشكل امتداحاً لصورتك الشخصية. إذ حتى عندما لا نفعل الكثير من أجل الآخرين، فإننا جميعاً نحب أن نتخيل أننا قادرون على أن نكون كرماء معهم. ولا شك بأن المحيطين بك سيكشفون لك مثل هذه الصراحة وأن علاقاتك اليومية ستصبح أكثر سهولة باستمرار.

شريك الحياة: توقف عن إثقال كاهل زوجتك باللوم، وإن كان بشكل صامت، وعن تحميلها أعباء إحباطك الدائم وشكك، لأنك شخص غيور. وإذا ما فشلت في إرضائك، فإن الذنب ليس ذنبها، لأنك أنت الذي يبالغ على الدوام ويتطلب أكثر من اللزوم.

الأصدقاء: لا تنطلق من الاعتقاد بأن لك الحق في كل شيء. وبدلاً من أن تلقي بثقلك على أصدقائك، وأن تظن بأنهم لا يفعلون ما يكفي من أجلك، اسأل نفسك عما يمكنك فعله من أجلهم. فهم أيضاً لهم مشكلاتهم ومتاعبهم.

العمل: تعلم كيف تضع نفسك في موضع الآخرين. وبدلاً من أن تعتقد على الدوام بأنهم ليسوا لطفاء في تعاملهم معك، اسأل نفسك عما إذا كنت لطيفاً في تعاملك معهم.

هل تحب المال ؟

هل تعتقد أنك تحب المال؟ وهل المال يحبك؟ هل أنت مرتاح في علاقتك مع المال؟ ما هو الموقع الذي يحتله المال في حياتك والدور الذي يلعبه في وجودك؟ يمكنك أن تعرف ذلك من خلال الإجابة عن هذه الأسئلة.

1- إذا كنت في حفل عشاء وسئلت عن مقدار ما تجنيه من المال:

أ) ¨ تغش وتعطي رقماً أكبر مما هو في الواقع.

ب) ¨ تتظاهر بأنك لم تسمع السؤال.

ج) ¨ تغش وتعطي رقماً أصغر مما هو في الواقع.

د) ¨ تجيب قائلاً: «هذا أمر لا يعنيكم».

ه) ¨ تقول الحقيقة.

2- وُجد المال لكي يُصرف. ما رأيك في ذلك؟

أ) ¨ موافق تماماً.

ب) ¨ أقرب إلى الموافقة.

ج) ¨ أقرب إلى عدم الموافقة.

د) ¨ غير موافق بتاتاً.

ه) ¨ لا تعلم.

3- الرجل المثالي ..

أ) ¨ ينفق كل مرتبه الشهري لكي يشتري حلياً لزوجته.

ب) ¨ يفتح حساباً لتوفير المبلغ الضروري لبناء بيت أحلام.

ج) ¨ يهتم بمفرده بدفع جميع الفواتير.

د) ¨ يقوم على الدوام بعمل شيء ما.

ه) ¨ يعطي نفسه الوقت الكافي لكي يحلم ويتكاسل.

4- في أيامنا هذه، ما هو برأيك، العامل الأكثر أهمية لكي يكون المرء في عداد «أصحاب القرارات»؟

أ) ¨ العلاقات.

ب) ¨ الحظ.

ج) ¨ الكفاءة.

د) ¨ الثقافة.

ه) ¨ العمل.

5- امتلاك المال يعني خصوصاً:

أ) ¨ التلذذ بإنفاقه.

ب) ¨ وسيلة تساعد على الإحساس بالأمان.

ج) ¨ مؤشر يدل على النجاح.

د) ¨ أداة لامتلاك السلطة.

ه) ¨ وسيلة لتحقيق الاستقلالية.

6- ما الذي ينقصك أكثر من غيره على الصعيد الشخصي؟

أ) ¨ عدم قدرتك على إنفاق كل ما تود إنفاقه من مال.

ب) ¨ الوقت الضروري للاهتمام بنفسك.

ج) ¨ الوقت الضروري لاهتمام بأسرتك.

د) ¨ الصداقة غير القائمة على المصلحة.

ه) ¨ الوقت الضروري للمطالعة.

7- من المزعج بالنسبة للرجل أن يكسب أقل مما تكسبه زوجته:

أ) ¨ غير موافق بتاتاً.

ب) ¨ أقرب إلى عدم الموافقة.

ج) ¨ أقرب إلى الموافقة.

د) ¨ موافق تماماً.

ه) ¨ لا تعلم.

8- أنت أقرب إلى الاعتقاد بأن:

أ) ¨ «المال مهم، بصرف النظر عن كيفية الحصول عليه».

ب) ¨ «المال خادم جيد وسيد رديء».

ج) ¨ «المال لا يحقق السعادة».

د) ¨ «المال هو عصب الحرب».

ه) ¨ «الافتقار إلى المال لا يعني نهاية الحياة».

9- عندما كنت صغيراً، كان أبواك يعطيانك مصروفك:

أ) ¨ عندما يتذكرون ذلك.

ب) ¨ بشكل منتظم: كل أسبوع أو كل شهر.
ج) ¨ عندما تستحقه.
د) ¨ عندما تطلبه.
ه) ¨ نادراً.

10- يمكنك أن تقرر تغيير عملك من أجل:
أ) ¨ عمل آخر بأجر أكبر.
ب) ¨ مزيد من الأمن والاستقرار في العمل.
ج) ¨ عمل آخر أكثر أهمية.
د) ¨ مزيد من المسؤولية.
ه) ¨ مزيد من أوقات الفراغ.

11- هل توافق على القول: بأن على الرجل أن ينفق على المرأة وليس العكس؟
أ) ¨ موافق تماماً.
ب) ¨ أقرب إلى الموافقة.
ج) ¨ أقرب إلى عدم الموافقة.
د) ¨ غير موافق بتاتاً.
ه) ¨ لا تعلم.

12- يمكن لعطلتك الصيفية أن تتنغص من جراء:
أ) ¨ زحمة السير.
ب) ¨ حرارة الطقس.
ج) ¨ الأمطار والعواصف.
د) ¨ الاستقبال الرديء.
ه) ¨ كثرة السوّاح.

13- يجب على الإنسان أن يوفر المال من أجل أولاده:
أ) ¨ غير موافق بتاتاً.
ب) ¨ أقرب إلى عدم الموافقة.
ج) ¨ موافق تماماً.
د) ¨ أقرب إلى الموافقة.
ه) ¨ لا تعلم.

13- التهديد الأكبر للحياة الزوجية هو:

أ) ¨ الروتين.

ب) ¨ الغيرة.

ج) ¨ الوقت.

د) ¨ الخيانة.

ه) ¨ اللامبالاة.

14- عندما تسمع بأن شخصاً جمع ثروة كبيرة في بضع سنوات، فإنك تشعر تجاهه:

أ) ¨ بالإعجاب.

ب) ¨ بالحسد.

ج) ¨ بعدم الثقة.

د) ¨ بالإحباط.

ه) ¨ بالنفور.

15- الشراء بالتقسيط هو:

أ) ¨ القدرة على امتلاك ما تريد وبشكل فوري.

ب) ¨ تبذير في أغلب الأحيان.

ج) ¨ شر لابد منه.

د) ¨ القدرة على الاستفادة من الفرص.

ه) ¨ حياة محفوفة بالخطر.

16- وضعك الحالي هو، في رأيك، وبشكل رئيسي، ثمرة لـ :

أ) ¨ مزاياك الشخصية ولموهبتك.

ب) ¨ التعليم الذي تلقيته.

ج) ¨ وسطك الاجتماعي والثقافي.

د) ¨ عملك.

ه) ¨ ولادتك في أسرة ذات وضع معين.

17- مبلغ كبير من المال يأتيك من حيث لا تحتسب:

أ) ¨ تشتري سيارة أحلامك.

ب) ¨ تشتري منزلاً.

ج) ¨ تقوم برحلة حول العالم.

د) ¨ تؤسس شركة.

ه) ¨ تساعد أولادك.

والآن، اجمع عدد الإجابات التي سجلتها في كل من الفئات (أ) و (ب) و (ج) و (د) و(هـ). فإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (أ)، فأنت ترى أن المال لذة في حياتك. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (ب)، فأنت ترى أن المال وسيلة حماية. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (ج)، فأنت ترى أن المال محرم. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (د)، فأنت ترى أن المال هو السلطة. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (هـ)، فأنت ترى أن المال ضرورة.

الفئة (أ): المال لذة في الحياة

المال بالنسبة لك بمثابة اللذة. فأنت تحبه، قبل كل شيء، لأنه يسمح لك بالحصول على ما تريد. إنه عصب رغباتك ومحرّك أهوائك والوسيلة لتحقيق كل ما تشتهيه، خاصة وأن عندك الكثير من الرغبات والأهواء والشهوات، صغيرها وكبيرها وقويها وعنيفها. تحب المتعة في العمق وتقبل على الاستهلاك بفرح وتفاؤل، وتستفيد من الحياة ما أمكن لك ذلك. وبما أنك كريم إلى درجة لإسراف في بعض الأحيان، فإنك أيضاً تمكن الذين تحبهم من الاستفادة منها. وأنت تعطي الحصة الكبرى لما هو عاطفي ولرغباتك المباشرة؛ إذ عندما نحب، فإننا لا نحسب حساب المال، أليس كذلك؟

يمكن أن تنفق الكثير بسبب نزوة وأن تبالغ في الإنفاق لأن شيئاً ما أعجبك، أو من أجل رفاهيتك ورفاهية الآخرين، ولكن ذلك لا يهم لأننا لا نعيش غير مرة واحدة. أنت لا تحب أن تحرم نفسك، ولا أن يكون عليك أن تنتظر أو أن تقتصد. وعندما يكون عليك أن تؤجل لفترة طويلة شراء شيء من الأشياء أو القيام باستثمار ما، فإن ذلك يؤول أحياناً إلى تثبيط رغبتك في فعل ما تريد فعله. ولكي تشعر بأنك في حال أفضل، فإنك تحتاج إلى أن يكون بحوزتك احتياطات مالية، وإلى أن تعلم بأنك تمتلك الوسائل وتحظى بالثقة. ولأنك تفضل اللهو على العمل، فإنك تميل أحياناً إلى عدم إدارة حساباتك عن كثب. تحتاج إلى النصيحة من أجل وضع حد لمخاطراتك، والسيطرة بشكل أفضل على مستجدات المستقبل.

الفئة (ب): المال وسيلة حماية

بالنسبة لك، المال له قبل كل شيء قيمة الملاذ ووسيلة الحماية. وأنت تحتاج إليه كالجميع بل أكثر قليلاً من الجميع، لكي تشعر بأنك في مأمن؛ ليس فقط على المستوى المادي، لأن المال يلعب بالنسبة لك دور التعويذة التي تعتقد بأنها تحرسك وتحميك وتصرف عنك الشؤم. علاقتك بالمال غامضة في الغالب. فتارة تفرط في حبّه ويكون ذهنك شديد الانشغال بالربح وبالمردودية وبحسن الأداء المالي.. وعندها فإنك تبذل الكثير من الجهد لكي تؤمن مصادر جديدة للدخل. أو إنك تميل إلى حرمان نفسك من أجل تقليص نفقاتك بطريقة حاسمة بما فيه الكفاية. وتارة تتصرف بطريقة معاكسة حيث يثير المال نفورك بعض الشيء ويجعلك تنصرف عن الاهتمام به. وبالنتيجة، فإنه يفلت من بين أصابعك حيث أنك تضيّع فرصاً ممتازة، من دون أن تنتبه لضياع تلك الفرص. وباختصار، فإن المال هو، بالنسبة لك، مشكلة دائمة أياً كان مستوى دخلك. فأحياناً تواجهك صعوبات تمنعك من أن تأخذ بعين الاعتبار مجموعة من المعطيات الاقتصادية، وذلك يجعلك تدير

حساباتك بطريق غير متوازنة، من دون أن تدري في الغالب ما إذا كنت تتصرف كما «ينبغي» أو كما لا ينبغي. غير أنك لحسن الحظ تتقبّل النصائح.

الفئة (ج): المال المحرم

أنت تحب المال أكثر مما تظن بكثير. ولكنك لا تحب الاعتراف بذلك أمام نفسك، وأكثر من ذلك لا تحب الاعتراف به أمام الآخرين. علاقتك بالمال يسودها في الغالب شيء من الشعور بالذنب. هل يعود ذلك إلى تربيتك أو إلى مُثلك الأخلاقية؟ مهما يكن، أنت تحيط المال بالسرية والكتمان، ولا تحب عرضه أمام الأنظار وتشعر بضيق يمنعك من الكلام عنه. وإذا حدث لك وحصلت على كثير من المال، فيستولي عليك الشعور بأنك لا تستحقه بالفعل. كما أنك تعزو نجاحاتك إلى الحظ وإلى تساهل الآخرين، ونادراً ما تعزوه إلى كفاءاتك وحدها. تخاف غالباً من تحقيق نجاحات باهرة أو من التعرض لخسارة كل شيء إذا ما حاولت أن تكون أكثر طموحاً. وبذلك، فإنك غالباً ما تظل دون مستوى إمكانياتك الحقيقية، وتقوم بإدارة أموالك بالحد الأدنى وبطريقة غير فاعلة إلى حد ما. كما إنك قليل المبادرة، وغالباً ما تضيّع فرصاً مؤاتية جداً لأنك لا تعرف كيف تتلقف الفرص، ولا تتمتع بحضور الذهن، أو لأنك تبالغ في تقدير المخاطر. وهذا أمر مؤسف،لأنك تتقن لعبة الإحساس بالأمن والهدوء، وتستطيع في الوقت نفسه أن تستفيد بشكل أفضل من وضعك المالي.

الفئة (د): المال هو السلطة

المال بالنسبة لك يرتبط، قبل كل شيء، بتوكيد الذات، والفرق كبير بين وضعك وأنت تمتلك المال وبين وضعك وأنت لا تمتلكه. وأنت تحب المال للسلطة التي يزودك بها أو يؤمّنها لك. وعليه، فإنك لا تتحمل الافتقار إليه. تزعجك فكرة أن تجد نفسك مفلساً أو محدوداً في مشاريعك وطموحاتك بسبب افتقارك إلى المال. وأنت تحتاج على الدوام إلى وضع مالي مريح في حياتك اليومية لكي تشعر بأنك في حالة ارتياح، ولكن أيضاً لأنك تسعى دائماً للحصول على استثمار جيد. كما أنك تسعى باستمرار لتحسين وضعك. لا يهمك ما تنفقه من مال في سبيل الحصول على مركز مرموق وشخصية بارزة اجتماعياً، لكنك تبقى متعقلاً في إنفاقك. فأنت تدير حساباتك و«موقعك» بالكثير من الاحتراس واليقظة. وإذا كان لابد من توجيه نصيحة لك فهي، قبل كل شيء، أن تقوم بتكوين فكرتك الخاصة، لأنك تميل إلى عدم اتخاذ قراراتك إلا بعد المرور بالكثير من خطوط المعلومات والدراسة المتأنية لمختلف الخيارات. وتأتي خياراتك المالية جيدة على العموم. ومع ذلك، فإنك تضيّع بعض الفرص أحياناً، لعدم توفر الوقت في الغالب، ولأنك لا تستطيع تركيز اهتمامك على جميع الأمور. وهذا شيء مؤسف بالطبع لأنه بإمكانك أن تحسن أداءك المالي، إذا ما أقدمت أكثر على إيكال بعض المهام إلى الآخرين.

الفئة (هـ): المال ضرورة

أنت لا تحب المال حباً جماً. لست ضد تحصيل المال، ولكنك لا تبالي بذلك. فالمال بالنسبة لك مفيد وعملي وضروري، ولكنه لا يقدم شيئاً على الصعيدين العاطفي والأخلاقي. إنه وسيلة وليس على الإطلاق غاية أو مشروعاً أو طموحاً. ومثالك في ذلك هو الحصول على ما يكفي من المال للاستمتاع به، لا للعذاب فيه. فأن يكون حسابك المصرفي أكثر ضخامة لا يجعلك تشعر بأنك أكثر سعادة ولا يمنحك المزيد من الإحساس بالاكتفاء. بل إنك تجد، على العكس من ذلك، أن المال يعقّد الأمور ويربك العلاقات في الغالب. وتشعر أحياناً بأنه مصدر ضغط وهموم، خصوصاً إذا ما

احتجت إليه. ولهذا، فإنك تميل أحياناً إلى «التعلق بمالك»، وإلى إدارة ميزانيتك بشيء من الحرص، حيث أنك تلجأ إلى الإيداع المصرفي بهدف تأمين بعض المال الاحتياطي، وتميل بعض الشيء إلى عدم الثقة بالاستثمار. فأنت تخاف كثيراً من الوقوع في الخطأ في هذا المجال، ومن أجل أن تجد نفسك وقد تجاوزتك الأحداث. ولهذا، فإنك غالباً ما تبالغ في تقدير المخاطر ولا تنفتح لما يوجّه إليك من نصائح، وهذا أمر مؤسف. وعلى ذلك، فإن مالك «ينام» في أعشاش مريحة أكثر، وهذا يجعلك عرضة لهموم أقل ويسمح لك بتحقيق أرباح أكثر.

أي نوع من المستهلكين أنت؟

نحن نستهلك شئنا أم أبينا. فالاستهلاك هو واحد من نشاطاتنا الرئيسية. لماذا تستهلكون، وخصوصاً كيف تستهلكون؟ الإجابة بين يديك في الاختبار التالي.

1- تكون أكثر ميلاً إلى شراء منتج ما:

أ) ¨ عندما تبرز عليه علامات الجودة.

أ) ¨ عندما يكون جديداً في السوق.

ب) ¨ عندما يكون حائزاً على ضمانات تثبت أنه لا يضرّ بالبيئة.

ج) ¨ عندما يكون من المنتجات التي تنصح بها إحدى جمعيات المستهلكين.

د) ¨ عندما توحي لك «الماركة» بالثقة.

2- بالنسبة للبائعين والبائعات في المتاجر، موقفك الأوّلي هو:

ب) ¨ أن تتجنبهم.

ج) ¨ أن تطلب منهم أن يعرضوا عليك ما عندهم من أصناف حتى لو لم تشترِ أي شيء.

د) ¨ أن تشعر بالضيق عندما يسألونك عما إذا كان بإمكانهم أن يساعدوك.

ه) ¨ أن تلاحقهم بالأسئلة لكي يقدموا لك أقصى ما يمكن من المعلومات.

و) ¨ أن تشك بصدقيتهم.

3- إذا وجدت نفسك مجبراً على حصر نفقاتك، فإنك تضحي، بالدرجة الأولى:

أ) ¨ بالثياب.

ب) ¨ بالمسكن.

ج) ¨ باللهو والنزهات وعطل آخر الأسبوع.

د) ¨ بالرحلات خلال الفرص.

4- عندما تود شراء الحاجيات للمنزل، فإنك تذهب:

أ) ¨ إلى حيث تكون الحاجيات أقل سعراً.

ب) ¨ إلى حيث تجد خيارات أكثر.

ج) ¨ إلى حيث يكون الشراء أكثر بساطة.

د) ¨ إلى حيث تكون معتاداً على الذهاب.

ه) ¨ إلى حيث تجد النوعية الجيدة بأسعار معقولة.

5- المستقبل هو:

أ) ¨ اختفاء المتاجر الصغيرة.

ب) ¨ شراء كل ما تحتاجه دونما حاجة للخروج من المنزل.

ج) ¨ توفّر أجنحة المنتجات الطبيعية في المخازن الكبرى.

د) ¨ الشراء بالمراسلة.

ه) ¨ المؤسسات التي تبيع المنتجات وتؤمن الخدمات بأسعار مخفّضة.

6- في صغرك، كنت من النوع الذي:

أ) ¨ ينسى المطالبة بمصروفه.

ب) ¨ يصرف في أمسية واحدة كامل مصروفه المخصص للأسبوع.

ج) ¨ يقوم بأعمال صغيرة ليحصل على أجر بهدف زيادة رصيده المالي.

د) ¨ يجمع القطع النقدية الصغيرة التي يجدها في أنحاء المنزل.

ه) ¨ يودع مدخراته في المصرف للحصول على فوائد.

7- والداك علماك أولاً:

أ) ¨ أنه عليك أن تدرس جيداً لتحصل على مهنة جيدة.

ب) ¨ أنه عليك أن تفعل ما تريد وبالشكل الذي ترغب فيه.

ج) ¨ أنه عليك أن تحترم عدداً من المبادئ الأخلاقية.

د) ¨ أنه عليك أن تكون مهذباً وأن تتصرف بشكل جيد.

ه) ¨ أنه عليك أن تعرف كيف تدبر أمورك وحدك في الحياة.

8- المال هو، قبل كل شيء:

أ) ¨ وسيلة لتحقيق الاستقلالية.

ب) ¨ لذة الإنفاق.

ج) ¨ مؤشر على النجاح.

د) ¨ الأمن المادي.

ه) ¨ القدرة على فعل ما نرغب بفعله.

9- إذا كنت في إحدى السهرات وسألك أحدهم كم تجني من المال:

أ) ¨ تجيب بصراحة.

ب) ¨ تصرح بأكثر مما تكسب.

ج) ¨ تصرح بأقل مما تكسب.

د) ¨ ترفض الإجابة.

ه) ¨ تغير مجرى الحديث.

10- ماء الصنبور في المنزل:

أ) ¨ هو الشراب الأفضل.

ب) ¨ تسرف كثيراً في استعماله.

ج) ¨ أنت مستعد لبذل الجهد من أجل تقليص استهلاك الماء.

د) ¨ لا تشرب منه مطلقاً.

ه) ¨ ملوث نوعاً ما.

11- الشراء بالتقسيط يعني:

أ) ¨ الاستهلاك الزائد عن الحد.

ب) ¨ القدرة على الحصول على كل شيء وفوراً.

ج) ¨ الحياة فوق مستوى الإمكانيات.

د) ¨ شر ضروري في الغالب.

ه) ¨ المخاطرة بطريقة مدروسة.

12- لكي توفر المال، يمكنك أن تكون من النوع الذي:

أ) ¨ يكتفي بفتح حساب للتوفير.

ب) ¨ يبحث دائماً عن أفضل استثمار.

ج) ¨ يفضل الاستثمار على المدى الطويل.

د) ¨ يفتح حساب توفير للإسكان والتأمين على الحياة.

ه) ¨ يستثمر في تعاونيات أو يراهن في البورصة.

13- عارضات الأزياء هنّ في نظرك:

أ) ¨ مدعيات.

ب) ¨ ذكيات.

ج) ¨ متصنعات.

د) ¨ لا يمكن الوصول إليهن.

ه) ¨ مزعجات.

14- تود تغيير عملك:

أ) ¨ كي تعمل أقل.

ب) ¨ للحصول على عمل أفضل.

ج) ¨ للحصول على المزيد من أوقات الفراغ.

د) ¨ للحصول على المزيد من الإحساس بالأمن في العمل.

ه) ¨ للحصول على المزيد من المال.

15- ماذا تفعل إذا ربحت مبلغاً ضخماً في اليانصيب؟

أ) ¨ أساعد أولادي.

ب) ¨ أسافر.

ج) ¨ أخصص جزءً منه لجمعية خيرية.

د) ¨ أشتري منزلاً.

ه) ¨ أشتري سيارة.

16- اليوم:

أ) ¨ أنت تفضل شراء حاجياتك من المتاجر ذات الأسعار المخفّضة.

ب) ¨ تفضل الشراء خلال فترات التنزيلات.

ج) ¨ تشتري الكماليات غير الضرورية بشكل أقل كثيراً مما كنت تفعله قبل سنوات.

د) ¨ تقلص استهلاكك، خوفاً من البطالة.

ه) ¨ تحاول في أغلب الأحيان أن تساوم عند شراء حاجياتك.

17- وضعك الاقتصادي الحالي هو، برأيك، نتيجة:

أ) ¨ للوسط الاجتماعي الذي نشأت فيه.

ب) ¨ للحظ.

ج) ¨ لما تدفعه من ضرائب.

د) ¨ للأيام الصعبة التي مررت بها.

ه) ¨ لتوقعاتك الصائبة.

18- بطاقات الأمانة (التي يوزعها التجار ويستفيد بواسطتها الزبائن من حسومات خاصة):

أ) ¨ لا تحمل أياً منها.

ب) ¨ لا تكون بحوزتك عندما تحتاج إليها.

ج) ¨ تستعملها فقط عند القيام بعمليات شراء كبيرة.

د) ¨ تجمعها ولكنك في النهاية لا تستعملها.

ه) ¨ تحاول استخدامها يومياً وبأفضل شكل ممكن.

19- تعطي أولادك مصروفهم:

أ) ¨ بالقطارة.

ب) ¨ كل مرة يطالبون به.. تقريباً.

ج) ¨ فقط، عندما يستحقونه.

د) ¨ بشكل منتظم، كل أسبوع.

ه) ¨ عندما تتذكر ذلك.

20- المطعم، يحدث غالباً:

أ) ¨ ألا تذهب إليه.

ب) ¨ أن تحتار بين صنفين من الطعام.

ج) ¨ أن تتناول السمك، رغم ثمنه المرتفع.

د) ¨ ألا تبقي شيئاً من الطعام الذي يُقدم إليك.

ه) ¨ أن تكون مع شخص آخر وأن تكتفي بطلب مقبلات لشخص واحد.

21- أنت على موعد عند طبيب الأسنان، ولكنك تجد أن عليك أن تنتظر:

أ) ¨ تغادر بعد عشر دقائق بحجة أنك مرتبط بموعد لا يقبل التأجيل.

ب) ¨ تقتحم غرفة المعاينة بعد ربع ساعة لتعرف سبب التأخير.

ج) ¨ تقول في نفسك إنه سيؤلمك.. إضافة إلى الانتظار.

د) ¨ تذهب إلى المغسلة وتغسل يديك كل ثلاث دقائق.

ه) ¨ تقرأ بعناية جميع المجلات القديمة في صالة الانتظار.

22- أنت تقف في الصف منذ نصف ساعة أمام شباك التذاكر في أحد دور السينما. رجل وامرأة يأتيان ويقفان أمامك في الصف:

أ) ¨ تتظاهر كما لو أن شيئاً لم يحصل.

ب) ¨ تدخل معهما في مشادة حامية.

ج) ¨ تغض النظر لأنه لم يبق أمامك غير ثلاث دقائق للوصول إلى الشباك.

د) ¨ تدعو الموظف المسؤول في دار السينما.

ه) ¨ تغض النظر لأنك أنت أيضاً لم تلتزم بالأصول.

23- تعود إلى المنزل فتجد مفاجأة بانتظارك: لقد دعت زوجتك والدتها لزيارتها:

أ) ¨ تشعر بالضيق لأنك لم تكن تتوقع ذلك.

ب) ¨ تشعر بالفرح لأنك لم ترها منذ فترة طويلة.

ج) ¨ تشعر بالكدر لأنه ليس لديك ما تقوله لها.

د) ¨ تضطرب لأنك كنت تنوي مشاهدة برنامج تلفزيوني طويل.

ه) ¨ تنزعج لأنك كنت تنوي الذهاب إلى المسرح ولم تشترِ إلا بطاقتين.

24- تشاهد خطيبتك في الشارع وهي برفقة شخص آخر:

أ) ¨ تتخفى بالدخول إلى أحد المتاجر لئلا يراك أحد منهما.

ب) ¨ تنضم إليهما وتتعرف إلى ذلك الشخص.

ج) ¨ تشعر فجأة بأنك قد أصبحت وحيداً.

د) ¨ تتعقبهما بحيث لا يشعران بك.

ه) ¨ تفاجئهما لكي تختبر ردود فعلهما.

والآن، اجمع الإجابات التي حصلت عليها في كل من الفئات (أ) و (ب) و (ج) و(د) و (هـ). إذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (أ)، فأنت لست شديد الإقبال على الاستهلاك. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (ب)، فأنت مستهلك شره. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (ج)، فأنت تستهلك بشكل معقول. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (د)، فأنت تستهلك بحذر. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (ه)، فأنت تستهلك بمكر.

الفئة (أ): السبات العميق

أنت مستهلك نائم. هل يعود ذلك إلى أنك تضيّق على نفسك لتحقيق رغباتك، حيث أنك لم تكن أبداً شديد الإقبال على الاستهلاك حتى في فترة ازدهار الاستهلاك، أم يعود ذلك إلى الأزمة الاقتصادية التي خدّرت إحساسك بالحاجة إلى الاستهلاك، وجعلتك تنام بانتظار ظروف أفضل؟ أم أنك تتبع استراتيجية تهدف إلى القضاء على التضخم، وتنتظر انخفاض الأسعار لكي تقوم بعمليات شراء كبيرة؟ وعلى كل حال، فأنت قليل الإقبال على الاستهلاك بسبب ضعف إمكانياتك المادية أو بسبب انعدام رغبتك في ذلك، وهذا يجعلك تشتري المفيد والضروري ويجعل السلة التي تستعملها عند شراء حاجياتك اليومية خالياً من كل ما هو غير لازم بالفعل، وعلى العموم أنت تكتفي بالحاجيات الأساسية نفسها كالثياب والغذاء والأدوات المنزلية وغيرها، وتقتصر على شراء ما ينفد منها من دون التفكير بشراء أصناف جديدة. لا مجال عندك للوقوع تحت إغراء الجديد أو للتجريب بهدف التجريب. أنت منغلق تماماً إزاء الدعايات والعروض والتخفيضات على اختلاف أنواعها. كما أنك تقف موقفاً ناقداً من غزارة العروض وتكاثرها، أو أنك ضائع تماماً إزاء ذلك. ثم إن وجود السلع نفسها في عشر علب مختلفة فوق رفوف المحلات الكبرى يجعلك ترغب بالفرار أكثر مما يجعلك ترغب بالشراء.

الفئة (ب): مولع بالشراء

أنت مستهلك شديد الشراهة، تحب الإنفاق للذة الإنفاق. تتحرك انطلاقاً من إحساس يمليه عليك فؤادك. تشتري بطريقة غريزية وأحياناً بطريقة قاهرة لا تستطيع مقاومتها. وينتمي إلى فئتك

ضحايا الاستهلاك والمولعون بالشراء عن طريق الهاتف. إنك تشكل الزبون المثالي الذي يستهدفه المعلنون لأن الأسعار المخفضة تستهويك سريعاً، ولأنك تسقط بسهولة في شباك التنزيلات والعروض التي تحصل فيها مجاناً على 25% من السلعة التي تشتريها، أو على ثلاث سلع بسعر اثنتين. ولا شيء أسهل بالنسبة لك من أن تمد يدك إلى جيبك لإخراج النقود لمجرد أن ترى علبة ملفوفة بأناقة، أو جهازاً مبتكراً، أو قارورة عطر جديدة. أنت شغوف بالتسوق وغالباً ما تنفق أكثر مما تسمح به إمكانياتك، ولا تقوى على مقاومة إغراء الحاجات غير اللازمة والتي تشتريها لمجرد التظاهر أو لرغبتك في أن تتصرف بشكل جنوني. وبالطبع، فإنك تتأثر بالصعوبات الاقتصادية ولا يمكنك إلا أن تخضع، كغيرك من الناس، لما تفرضه الأوضاع، ولكن شهيتك الشرائية القوية لم تنقطع مطلقاً رغم الأزمة. غير أنك بتّ تقاوم أكثر من السابق لأنك أصبحت مجبراً في الغالب على الامتناع القسري عن الشراء.

الفئة (ج): استهلاك باعتدال

أنت تستهلك كمواطن صالح وبشكل أخلاقي مع شيء من الإحساس بالإثم. وبالتأكيد، أنت لا تفكر دائماً بالسيدة المتقدمة في السن التي تتسول في الشارع ولا بملايين الأطفال الذين يعانون من نقص التغذية، كل مرة تخرج فيها لشراء اللحم أو الزبدة. ولكنك تشعر بالانزعاج لأنك تمتلك الوسائل المادية، حتى ولو لم تكن ضخمة، في حين يموت الكثيرون من الجوع في العالم وتمتلئ زوايا الشوارع بالمشردين الذين لا يجدون مكاناً يبيتون فيه. ولذلك، فإنك لا تبالغ في الشراء وتكتفي بالأساسيات. تشتري أحياناً بعض الكماليات، ولكنك تفعل ذلك دائماً توخياً للجودة لا للتظاهر. تكره التبذير والشراء بالتقسيط الذي يجعل الناس يقترفون جريمة الاستهلاك بإفراط. كما أنك تفضل الشركات التي تستثمر في الخدمات الإنسانية أو في الدفاع عن البيئة، وأنت دائم الاستعداد لمقاطعة الشركات التي تستغل البؤس في العالم الثالث، أو التي تهاجر طلباً لليد العاملة الرخيصة. كما أنك مستعد لأن تدفع أكثر بقليل، لشراء المنتجات الصحية وتلك التي لا تؤذي الطبيعة، والمعاد تصنيعها أو القابلة لإعادة التصنيع.

الفئة (د): استهلاك بحذر

أنت تستهلك بحذر. هنالك «شيطان صغير» يوسوس لك باستمرار قائلاً إن «التجار كلهم لصوص». وتتوقع على الدوام أن تكون ضحية للتلاعب في السعر أو في النوعية أو في الخدمة. على العموم، أنت تميل إلى شراء كل ما يجنبك المفاجآت. فأنت لا تشتري غير أصناف معروفة ومنتجات تمت تجربتها، ولا تقبل غير الخدمات الممتازة. ولذلك، فإنك تقصد دائماً المتاجر نفسها، والتي تعرفها منذ فترة طويلة، بهدف تقليص المخاطر. وحتى في هذه المتاجر، فإنك نادراً ما تنسى التحقق من تاريخ فساد السلعة، أو من الإيصال الذي تأخذه من الصندوق، أو من النقود التي يعيدها إليك البائع. وعندما يحدث لك أن تشتري شيئاً لم تعتد شرائه، فإنك تُخضع البائع لأشد العذاب. حيث يكون عليه أن يشرح لك ثلاث مرات على الأقل لكي تتأكد من أنك أحسنت الاختيار، كما أنك لا تشتري مطلقاً على الفور. فأنت تحتاج أولاً للقيام بجولة للاستعلام وللمقارنة بين ما يقولونه لك هنا وهناك ولجمع الوثائق. وبعد ذلك فقط تعود إلى منزلك لاتخاذ القرار بهدوء، ودونما ضغط أو تسرّع.

الفئة (هـ): توفير في الاستهلاك

أنت تشتري بمكر، بهاجس التوفير، ولكن أيضاً على سبيل الرياضة. تحب التقاط الفرص النادرة، ويطغى عليك الفرح عندما تستطيع الشراء بسعر أقل. ولا مجال عندك للشراء بسعر مرتفع (أي بالسعر العادي). وعندما يحدث لك أن تكون مجبراً على ذلك، فإنك تشعر بأنك قد افتُرست وخُدعت من قبل من هو أكثر مكراً منك. أجل، فطريقتك في الاستهلاك مبرمجة ومدروسة بتأنٍ ومنظمة كعقارب الساعة. فأنت تعرف المتاجر التي ينبغي أن تذهب إليها كما تعرف المواسم التي تكون فيها الأسعار أكثر انخفاضاً. وتعرف عن ظهر قلب جميع التصفيات ومتاجر المصانع، كما ترصد التنزيلات الدائمة والتخفيضات الاستثنائية. وبالضرورة، أنت تكرس كثيراً من الوقت لمشترياتك لا لشيء، بل لتقارن بين الأسعار أو لتستفيد من المنافسة أو لتساوم على سلعة، حتى ولو كان البائع يعرضها بسعر بخس بهدف التخلص منها.

هل أنت مستقل؟

كيف يمكنك أن تقيس درجة استقلالك الحقيقي إزاء أسرتك والأشخاص الذين تحبهم أو تحتكّ بهم في حياتك وعملك؟ أجب عن أسئلة الاختبار التالي.

1- يحدث لك أن تذهب بمفردك:

أ) ¨ لشراء ثيابك الداخلية.

ب) ¨ إلى السينما.

ج) ¨ لتناول العشاء في أحد المطاعم.

2- تلاحظ في إحدى السهرات شخصاً يعجبك:

أ) ¨ تقترح أن تأتيه بكأس من الشراب.

ب) ¨ تنتظر أن تصدر منه إشارة إعجاب بك.

ج) ¨ تقترب منه وتكلّمه مباشرة.

3- آلة الغسيل تصدر أصواتاً مقلقة فتستنجد:

أ) ¨ بأبيك.

ب) ¨ بالعامل المختص بإصلاحها.

ج) ¨ بعلبة الأدوات.

4- تقع مشكلة كبيرة بينك وبين أحدهم في عملك:

أ) ¨ تتملق قليلاً لتسوية المشكلة.

ب) ¨ تقوم بمواجهة صريحة معه.

ج) ¨ تحزن وتنزوي جانباً بانتظار أن يأتي أحدهم لاسترضائك.

5- عندما تمضي نهاراً لا ترى فيه أحداً:

أ) ¨ تجول في شقتك كنفس ضائعة بانتظار أن يرن جرس الهاتف.

ب) ¨ تستفيد من المناسبة لتهتم بمظهرك.

ج) ¨ ذلك يكاد لا يحصل لك مطلقاً.

6- عندما كنت مراهقاً:

أ) ¨ لم يكن والداك يعطياك أي قدر من الحرية.

ب) ¨ كانا يسمحان لك باختيار أصدقائك.

ج) ¨ كانا يسمحان لك بالخروج مساءً أو في عطل نهاية الأسبوع.

7- شريك حياتك يريد الانفصال عنك ليرتبط بشخص آخر:

أ) ¨ تتوسل إليه ليبقى معك.

ب) ¨ تحاول فهم الأسباب التي أدت إلى فسخ العلاقة.

ج) ¨ تشعر بالارتياح، مع ما في ذلك من غرابة.

8- تملك رخصة قيادة سيارة أم لا:

أ) ¨ تملكها.

ب) ¨ لا تملكها.

ج) ¨ تملك أيضاً رخصة قيادة دراجة نارية أو زورق.

9- أفضل أصدقائك يدخل معك في مشاجرة محتدمة فتتأكد أنك:

أ) ¨ لن تراه بعد اليوم.

ب) ¨ ستراه بعد أيام وستنسيان المشكلة.

ج) ¨ يمكنك أن تستغني عنه.

10- تكون أكثر فعالية في عملك عندما:

أ) ¨ يقال لك بوضوح ما ينبغي عليك عمله.

ب) ¨ يكون بإمكانك أن تقوم بتنظيم عملك بنفسك.

ج) ¨ تحصل على تفويض بأن تفعل ما تريد.

11- المنزل الذي تعيش فيه حالياً:

أ) ¨ اختاره شريك حياتك أو والداك.

ب) ¨ شاركت أيضاً في اختياره.

ج) ¨ قررت اختياره بمفردك.

12- تعمل أو تحلم بالعمل:

أ) ¨ كموظف.

ب) ¨ كأجير.

ج) ¨ كربّ عمل.

13- يحدث لك في علاقتك بالآخرين:

أ) ¨ أن تتساءل عما يجدونه مهماً فيك.

ب) ¨ أن تعتقد بأنك ذا منزلة في أعينهم.

ج) ¨ ألا تبالي قليلاً أو كثيراً بما قد يفكرون به إزاءك.

14- الخدمات الاستثنائية في المكتب أو في المنزل:

أ) ¨ تقع على عاتقك بشكل شبه دائم.

ب) ¨ تقوم بحصتك منها ولا شيء أكثر من ذلك.

ج) ¨ غالباً ما تحتال للتملص منها.

15- تغادرك قائلة: سأتصل بك:

أ) ¨ لا تجرؤ حتى على الاستحمام خوفاً من ألا تسمع رنين الهاتف.

ب) ¨ تترك المجيب الآلي في هاتفك يقوم بعمله.

ج) ¨ تترك لها ثلاث رسائل على الهاتف العادي والمحمول.

16- آخر مرة انقطعت فيها العلاقة بينك وبينها:

أ) ¨ فكرت بالانتحار.

ب) ¨ كنت تتوقع حدوث ذلك منذ مدة.

ج) ¨ كنت أنت الذي قطع العلاقة.

17- حماتك تصدر عنها عبارات عنصرية:

أ) ¨ تجعلها تظن بأنك موافق على ما تقول.

ب) ¨ تتظاهر بأنك لم تسمع شيئاً.

ج) ¨ تقاطعها.

18- سبق لك أن عشت وحيداً:

أ) ¨ بضعة أشهر.

ب) ¨ سنة أو سنتان.

ج) ¨ سنوات عدة.

19- البصّارة تبشّرك بـ «حدث سعيد» لابد أنه:

أ) ¨ زواج.

ب) ¨ مولود جديد.

ج) ¨ لقاء هام.

20- كثيراً ما تعود إلى التفكير بـ :

أ) ¨ طفولتك.

ب) ¨ شريكك السابق.

ج) ¨ عطلتك السنوية الأخيرة.

والآن، احسب عدد الإجابات التي حصلت عليها من الفئات (أ) و (ب) و (ج) و(د) و (هـ). فإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (أ)، فأنت شخص تابع. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (ب)، فأنت شخص مستقل. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (ج)، فأنت شخص ذو استقلالية زائفة.

الفئة (أ): شخص تابع

درجة الاستقلالية عندك تلامس الصفر، فأنت تكاد تكون عاجزاً عن اتخاذ قرارات في حياتك اليومية من دون أن يأخذ أحدهم بيدك. «أي ملابس سأرتدي اليوم ؟» «أهي فكرة جيدة أن أتناول طعام الغداء مع فلان؟» ... نادراً ما يحدث لك أن تختار طعامك أو المكان الذي ستمضي فيه عطلتك أو لون ستائر منزلك.

العمل: تحتاج إلى أن تكون في إطار فريق، وأن تكون لك وظيفتك ومهامك المحددة. وبما أنك تفضل البقاء في حالة انسحاب وأن تلعب دور الموظف، فإنك غالباً ما تخص نفسك بدور المنفّذ البسيط. تنقصك الاستقلالية والمبادرة، ولا مجال عندك لتحمّل المسؤولية بمفردك أو للخروج من إطار المهمات المحددة لك. فأنت تسعى، قبل كل شيء، إلى تجنب المشاكل والمآخذ التي يمكن تسجيلها عليك. وبما أنك تخشى الانتقادات، وأكثر منها الصراعات، فإنك تميل إلى الانسحاب حتى عندما تكون على حق.

الحب: لا حياة لك بمفردك، ولا مشاريع ولا أفكار. وعندما تحب، فإنك تصبح عبداً حقيقياً لمن تحب، وتترك له أن يقرر في جميع شؤونك. من الفيلم إلى النزهات إلى المطعم إلى الشقة إلى الأصدقاء. تلتصق بجهاز الهاتف ليملي عليك رغباته، وتقول على الدوام «نعم»، حتى ولو لم تكن راغباً في ذلك بشكل خاص. ولا تقول «لا» أبداً، حتى ولو لم تكن موافقاً على ما يريد. إنك تعيش، بالتأكيد، في ظله وتقتفي خطاه ويتملكك الرعب لمجرد التفكير بأنه قد يتخلى عنك.

الصعوبات: غالباً ما تكون ناشئة عن أبوين يصران على توجيهك ولا يسمحان لك باتخاذ أبسط القرارات، أو على العكس من ذلك، عن أبوين يتركانك تتصرف على سجيتك. والنتيجة أنك تفتقر اليوم، بشكل مرعب، إلى الثقة بالذات وتحتاج إلى أن يتكفل بك الآخرون مع استعدادك لأن تفعل أي شيء من أجل أن يحبوك أو من أجل ألا يتخلوا عنك.

نصيحة: عليك أن تجبر نفسك على القيام بأمر ما، على وضع مشاريع بمفردك، خصوصاً إذا كنت متزوجاً. ابدأ ببعض الأمور البسيطة، كأن تذهب إلى السينما وحدك، ذلك يسمح لك في النهاية بأن تشاهد الأفلام التي تحبها، أو أن تخرج مع بعض الأصدقاء، فذلك يمكّنك في النهاية من العثور على أصدقائك الحقيقيين. وبعد ذلك، توقف عن التطوع للقيام بالخدمات الاستثنائية. وخصوصاً، عليك أن تسعى من أجل أن يكون لك برنامج عمل مليء بالنشاطات. لأن ما يميز الأشخاص التابعين هو أنهم لا يضعون برنامجاً مسبقاً، لخوفهم من عدم القدرة على تنفيذ بعض المهام، كالاتصال هاتفياً بأحدهم أو كتلبية دعوة مفاجئة. فإذا كان وقتك ثميناً فلأنك أنت أيضاً شخص ثمين ،أما الآخرون فإنهم سيتوقفون سريعاً عن الاعتقاد بأنك تحت تصرفهم.

الفئة (ب): شخص مستقل

استقلاليتك نسبية وتتخذ قراراتك كشخص راشد. لا تحتاج لأحد إذا أردت تناول طعامك أو ملء استمارة التصريح بالضرائب أو تثبيت مسمار في جدار. أما لجهة العمل مع الآخرين، فبإمكانك أن تكون ليّناً غير أنك لا تقبل مطلقاً بالتنازل عن شخصيتك. فأنت شخص له ذوقه وألوانه وأفكاره ورغباته الخاصة به.

العمل: تحتاج إلى أن تكون هنالك قاعدة محددة للعبة. وبعد ذلك، فإن بإمكانك أن تقوم بإدارة عملك بمفردك، من دون أن يطالبك أحد بالقيام بذلك. أنت معتاد على اتخاذ المبادرات وتحمل المسؤوليات، كما أنك تمتلك ما يكفي من الثقة بالذات لتقبّل الانتقادات الممكنة، ولمواصلة التقدم بعد اقتراف خطأ ما. وفي حال وقوع بعض المشاكل، فإن بإمكانك أن تقدم بعض التنازلات أو أن تخفض جناح الذلّ، عندما لا يكون بمقدورك فعل غير ذلك. غير أن ذلك لا يجعلك تشعر بالنقص مطلقاً.

الحب: أنت لا تعيش معلقاً بنظرة الآخر أو بانتظار اتصال منه. عالمك لا يتوقف عن الدوران إذا خرج منه شخص واحد. لا تنهار إذا وجد فلان أن بإمكانه أن يفعل شيئاً أفضل في عطلة نهاية الأسبوع، أو إذا أهملك آخر لأنه يريد متابعة مباريات كأس العالم في كرة القدم. وسواء أكان هنالك حب أم لا، فإن لك عملك ومراكز اهتمامك الخاصة وأصدقاؤك. حياتك مع شريك لا تعني الالتصاق الكامل به. وبالطبع، فإنك تخبر شريكك بكل تحركاتك وما تنويه، ولكن ذلك لا يمنعك من أن تكون لك نشاطاتك الخاصة ولذاتك التي تريد أن تعيشها بمفردك.

الصعوبات: لا وجود لها بتاتاً، إلا إذا كنت لشدة ما تتحمل من مسؤوليات كشخص راشد، لا تفهم أن الآخرين لا يفعلون ما تفعل. فأنت غالباً ما تقرر بطريقة أحادية الجانب، وتضع الآخرين أمام الأمر الواقع. وبالضرورة، فإنك تنزعج عندما لا يتبعونك، أو عندما لا تسير الأمور على الشكل المثالي الذي كنت تتخيل أنها ستسير عليه.

نصيحة: استمع إلى ما يقوله الآخرون: فما هو بديهي بالنسبة لك ليس بالضرورة بديهياً بالنسبة للجميع. والأشخاص القريبون منك ليست لهم، بالضرورة، الحاجات والمصالح والأولويات نفسها. ولا يمكنك أن تنتظر من الأشخاص الذين تعيش أو تعمل معهم، أن يتكهّنوا بمشاعرك ومشاريعك ومقاصدك. كما أنك غالباً ما تضحّي بالكثير من أجل أن تكون فعالاً ومنتجاً، وذلك على حساب التواصل وعلاقات الألفة. وعليه، لا بد لك من أن تعطي لنفسك الوقت الكافي لشرح طريقة تحركك في الحياة ومناهجك وأهدافك.

الفئة (ج): شخص ذو استقلالية زائفة

«أنا أفعل ما أريد، عندما أريد»، أنت تردد كل يوم تقريباً أنك لا تتحمل أن يملي عليك أحد سلوك معين أو أن يقرر أحد بدلاً عنك، أو أسوأ من ذلك، أن يراقب حركاتك وتحركاتك. بالطبع، أنت لا تحتاج إلى أن يأخذ أحدهم بيدك لمرافقتك في شراء حاجياتك أو لمساعدتك في توزيع أوقاتك. هل تعتقد بأنك مستقل؟ أنت مخطئ تماماً، وإلا لما كنت بحاجة إلى تكرار الحديث عن ذلك.

العمل: أنت فردي للغاية ويصعب عليك أن تندمج في فريق وأن تخضع لقواعد الجماعة. فأنت متمرد نوعاً ما على السلطة ومستاء من الخضوع للتوقيت وللدوام. لك جانب شبيه بالقناص الذي يطلق النار من مخبئه، بما في ذلك من حسنات تجعلك قادراً على تدبر أمورك وحدك، وعلى تحقيق أفضل النتائج في الظروف الصعبة، ومع ما في ذلك من سيئات إذ أنك غالباً ما تثير

اضطراب الجميع من حولك بسبب صعوبة توقع ما قد تقوم به، ولأنك غالباً ما تكون متقلب المزاج.

الحب: أنت أقرب إلى الأنانية حيث أنك تفكر بنفسك قبل كل شيء. تفعل ما يلائمك وغالباً ما تقول: «هكذا هي الأمور ! « أو «أنا هكذا ! »، أو تقول: «ماذا تريدين يا عزيزتي؟ »، وتقصد: «توقفي عن إزعاجي ! ». أمر واحد يهمك هو: ما يرضيك وما يخدم مصلحتك المباشرة. تأخذ الكثير ولا تعطي إلا القليل. والأكيد أنك لا تتحمل الضغط والكبت اللذين تفرضهما الحياة الزوجية.

الصعوبات: في الواقع، أنت لم تقطع الحبل السري بعد. غالباً ما تأخذ استقلاليتك إما شكل الطفولية، وفي هذه الحالة كان أبواك حاضرين دائماً لحماية خطوطك الخلفية، أو الإعاقة العاطفية التي تعاني منها، وفي هذه الحالة لم يكن بإمكانك مطلقاً أن تعتمد على أبويك. أما اليوم، فإنك عاجز عن الشعور بالثقة: في الحالة الأولى: «والديّ أثق بهما تماماً، ولا أثق بأحد أكثر من ثقتي بهما» أو: في الحالة الثانية: «إذا تخلى عني والديّ فمعنى ذلك أن العالم كله قد تخلى عني».

نصيحة: عليك أن تفهم، قبل كل شيء، أن قولك: «لا أحتاج إلى أحد»، وعدوانيتك المصاحبة لهذا القول، ليسا غير ردتيّ فعل دفاعيتين أكثر مما هما دلالات واقعية على الاستقلالية. وبعد ذلك، عليك أن تضع الآخرين في مكان الأشخاص الذين تعيش أو تعمل معهم، وأن تتساءل عما إذا كان بإمكان الآخرين أن يتحملوا منك ما يتحمله أولئك الأشخاص.

من المؤكد أنهم لن يفعلوا ذلك، لأنك لست متسامحاً. وعليك أخيراً أن تتعلم كيف تثق بالآخرين. ومن أجل ذلك، ليس هناك غير حلّ واحد: أن تلتزم حقاً بعمل أو بعلاقة، وأن تمضي قدماً، وبشكل نهائي، نحو الالتزام الكامل. ولا بأس لو اقترفت خطأً، إذ حتى في حالة الفشل، ستكون أنت الرابح في النهاية، لأنك ستصبح شخصاً راشداً.

10- هل أنت مؤهل لخوض الصراعات؟

من أجل تحقيق مكانة ما في المجتمع، لابد من امتلاك نسبة معينة من «الروحية الكفاحية»، من دونها «تؤكل نيئاً». هل أنت شخص مقدام شرس أم أنك جبان؟ أجب عن أسئلة الاختبار التالي.

1- عندما غيّرت عملك للمرة الأخيرة، هل حدث ذلك لأنك:

أ) ¨ فُصلت من العمل.

ب) ¨ وجدت عملاً أفضل.

ج) ¨ قدمت استقالتك من دون تبصر وروية.

2- خرجت من العش العائلي:

أ) ¨ بعد سن الخامسة والعشرين.

ب) ¨ بين سن العشرين والخامسة والعشرين.

ج) ¨ قبل سن العشرين.

3- في إحدى السهرات، تشعر بميل شديد نحو شخص من الجنس الآخر، ولكنه يبدو محاطاً بحراسة مشددة:

أ) ¨ لا تحاول مطلقاً التقرب منه، بسبب ما تشكو منه من عُقد.

ب) ¨ تجد وسيلة لإعطائه رقم هاتفك من دون إثارة الانتباه.

ج) ¨ تُظهر أمام الجميع أنك هائم به.

4- عندما تكون مريضاً:

أ) ¨ تمضي وقتاً طويلاً قبل التماثل للشفاء.

ب) ¨ تشفى سريعاً.

ج) ¨ نادراً ما تمرض.

5- إذا احتار ابنك بين ثلاثة أنواع من الرياضة، تشجعه على اختيار:

أ) ¨ كرة القدم.

ب) ¨ التنس.

ج) ¨ الجودو.

6- عندما تواجهك مشاكل عاطفية أو مادية، فإنك تميل إلى أن:

أ) ¨ تجد صعوبة في الاستسلام للنوم.

ب) ¨ يكون نومك متقطعاً.

ج) ¨ تستيقظ باكراً جداً في الصباح.

7- في صغرك، كانت والدتك غالباً ما تقول لك:

أ) ¨ «أبذل بعض الجهد».

ب) ¨ «افعل أفضل ما يمكنك فعله».

ج) ¨ «يمكنك أن تفعل أفضل مما تفعله».

8- عندما تثور ثائرة ربّ عملك وتصدر عنه كلمات جارحة:

أ) ¨ تتحمل من دون أي اعتراض أو تذمر.

ب) ¨ تبتعد عنه بانتظار أن يهدأ.

ج) ¨ تواجهه وتُسمعه ما لا يرضيه من كلام.

9- شريك حياتك يخبرك بأنه قابل شخصاً:

أ) ¨ تغض النظر وتعتبر أن ذلك لا يمكن أن يكون غير أمر عابر.

ب) ¨ تطرده فوراً وترمي أمتعته أمام الباب.

ج) ¨ تثأر منه مع شخص آخر.

10- قررت من دون روية تعلّم القفز بالمظلة من الطائرة، ولكن الهلع يصيبك على ارتفاع ثلاثة آلاف متر:

أ) ¨ تتحمل الخجل وتعلن هزيمتك.

ب) ¨ تغمض عينيك وتطلب أن يدفعوك خارج الطائرة.

ج) ¨ تقول في نفسك إن الأمر سيتحسن في المحاولة التالية.

11- يمكن أن تكف عن القلق بشأن المال:

أ) ¨ بالزواج من امرأة تمتلك ثروة كبيرة.

ب) ¨ بأن تنفق بشكل معقول.

ج) ¨ بأن تنتظر الجائزة الكبرى في اليانصيب.

12- من عادتك أن تحصل على علامات « أ +» لكنك هذه المرة حصلت على « أ -»:

أ) ¨ من المؤكد أنك أثبت للجميع بأنك شخص لا قيمة له.

ب) ¨ ليس الأمر خطيراً، لأنك لا تستطيع أن تظل متفوقاً على الدوام.

ج) ¨ هذا مجرد حادث عابر، ولن تلبث أن تعود سريعاً إلى المستوى الذي كنت عليه.

13- تستفيد من عطلتك:

أ) ¨ للراحة والاسترخاء.

ب) ¨ لممارسة رياضتك المفضلة.

ج) ¨ للبحث عن عمل أكثر إثارة.

14- عندما يأتي اليوم الذي تنبهك فيه صديقتك إلى شحوب وجهك، فإنك ستحدّثها:

أ) ¨ عن ألم في أسنانك منعك من النوم.

ب) ¨ عن سهرة ممتعة، تخبرها كاذباً، بأنك أمضيتها.

ج) ¨ عن ضرورة أن تذهب للنظر إلى وجهها في المرآة.

15- ستتزوج في غضون خمسة عشر يوماً:

أ) ¨ تبدأ بالتساؤل عما إذا كان ذلك فكرة جيدة حقاً.

ب) ¨ تستيقظ ليلاً ولا تستطيع النوم من جديد.

ج) ¨ تفعل كل ما في وسعك من أجل عدم التفكير في الموضوع.

16- لكي تتمكن من البقاء على قيد الحياة في الأدغال، يمكنك أن تصل إلى حد التغذي:

أ) ¨ من الديدان والحشرات.

ب) ¨ من ضفدع أو جرذ نيء.

ج) ¨ من اللحم البشري.

17- تكره المصافحة:

أ) ¨ التي يشد فيها الآخر على يدك بقوة.

ب) ¨ التي تكون فيها يد الآخر مرتخية جداً.

ج) ¨ التي تتم برؤوس الأصابع.

18- الفريق الذي تعتبره فريقاً رابحاً هو الذي:

أ) ¨ يقبل الاختلافات.

ب) ¨ يستطيع تجاوز الصراعات.

ج) ¨ يشجع التنافس الداخلي.

19- غالباً ما ينتابك بعد أن تحقق نجاحاً ما:

أ) ¨ إحساس مبهم بالذنب.

ب) ¨ نوبة خفيفة من الاكتئاب.

ج) ¨ إحساس بالفرح الطاغي.

20- عندما تجد نفسك مجبراً على القيام بعمل لا ترغب القيام به:

أ) ¨ تؤجله إلى الغد.

ب) ¨ تحاول إلقاءه على عاتق شخص آخر.

ج) ¨ تنجزه بسرعة لتتخلص منه.

والآن، لحساب النتائج، أعط صفراً للفئة (أ) و نقطة واحدة للفئة (ب)، ونقطتان للفئة (ج). ثم اجمع النقاط.

من 0-13 نقطة:

قدرتك على خوض الصراعات متدنية جداً. أنت لا تمتلك هرمون العدوانية ! وعلى العموم أنت تفضل المنحدرات الأكثر سهولة، كما تفضل التراجع أمام الصعوبات. تكون أكثر ارتياحاً في الحياة الرتيبة مما تكون عليه في الحياة التي تتطلب المخاطرة. وبما أنك متعلق بعاداتك، فأنت لا تحب الإكثار من التغيير والتجديد والتصرف من دون استعداد سابق. ومنذ اللحظة التي تفقد فيها النقاط التي تعينك على تحديد اتجاهك، فإن الأمور تصبح بالنسبة لك بمثابة مغامرة جنونية، تتخيل فيها أنك ستتعرض لما لا يحصى من التعقيدات والعوائق. وغالباً ما يحدث لك أن تلغي مشاريعك في اللحظة الأخيرة لسبب أو لآخر، كأن تقول بأن الذهاب إلى البرية لتناول الطعام هناك قد يفسده المطر، وبأن عطلة نهاية الأسبوع ستفسدها زحمة السير، وبأن سهرتك ستفشل بما ستقوله حتماً من حماقات، وبأن موعدك مع حبيبتك لن يكون ناجحاً لأنك لا تشعر بأنك على أفضل ما يرام.

أما في عملك وفي غرامياتك، فإنك تميل إلى المبالغة في تضخيم المشكلات وإلى الإحساس بالهلع في مواجهة المواقف الصعبة. فأنت غالباً ما تتراجع بدلاً من أن تصارع فتتخلى عن الترقية التي كنت تنتظرها أو تكفّ عن ملاحقة الفتاة التي تعجبك وتترك كل شيء يفلت من يديك. وبالطبع، أنت تتشبث بعملك أو بحبيبك إذا خشيت فقدهما، ولكنك، حتى في هذه الحالة، لا تفعل ذلك إلا على شكل مقاومة سلبية حيث تكتفي بتلقي الضربات من دون أن ترد عليها بالمثل.

من 14-27 نقطة

أنت ذو طبيعة عدوانية وحيويتك الشديدة وتركيزك القوي يجعلانك مؤهلاً، بشكل خاص، للمنافسة الاجتماعية والعاطفية. وبالطبع أنت تمر كالجميع في لحظات من الإنهاك النفسي والتردد بفعل الشكوك، كما أن إحساسك بالإرهاق يتجاوز أحياناً حدوده العادية، ولكن ذلك لا يدوم. فأنت تتحرك بفعل ما توظفه من طاقتك وإرادتك، ولا شيء يمكنه أن يوهنك لفترة طويلة. إذ أنك تستعيد حيويتك سريعاً بعد القيام بعمل شاق، أو بعد مواجهة إخفاق أو بعد المرور بتجربة محزنة. وإذا طُردت من الباب فإنك تعود من النافذة، ولا يمكنك أن تتصور نفسك عاطلاً عن العمل لفترة طويلة. وإذا ما تخلى عنك شريك، فإنك لا تضيّع وقتك في البكاء على مصابك. فأنت لست من النوع الذي يجتر مشاكله باستمرار، ولا تقول: «لو أنني فعلت كذا وكذا لما كان ذلك قد حصل»، ولا من النوع الذي يبحث عن مبررات عبر اتهام الآخرين. فأنت تعتبر أن مصادفة المشاكل في الطريق أمر طبيعي، ويسمح دائماً بتحقيق المزيد من الارتفاع إلى الأعلى والتقدم نحو الأمام. ومهما يكن، فإن المشاكل تحفزك، وكلما كانت الرهانات أكبر كلما أصبحت أكثر اندفاعاً إلى العمل. أما عدوانيتك فإنها موجّهة بشكل جيد في معظم الأحيان. كما أنك تحدد أهدافك جيداً وتعرف بالغريزة متى يكون عليك أن تقوم بعملية اختراق حاسمة، ومتى يكون عليك أن تتراجع بصورة مؤقتة.

من 28-40 نقطة

لست من النوع الذي يعيش حياة مغمورة أو يتشبّه بالنعامة أو يختبئ تحت الطاولة عندما يواجه مشكلة من المشاكل. فأنت، على العكس من ذلك، لا تخشى الصعود إلى الجبهة ومواجهة الأخطار. وأنت تعمل بكل طاقتك في الأزمات. فالظاهر أنك «مدرّع» وتبدو قادراً على أن تحافظ على بقائك في جو معدّ لك. وصحيح أنك تستطيع أن تتحمل كثيراً وأن تصمد أمام الكثير من الضربات، ولكنك تميل إلى الإسراف بعض الشيء في المبالغة وإلى اللعب بالنار أو بأعصابك. تعيش غالباً في «حالة طوارئ» وتوتر يتجاوز الحدود العادية. وذلك يشكل هروباً إلى الأمام أكثر مما هو دليل حقيقي على الكفاح. كما أن ذلك ينهكك وينهك الآخرين. في عملك وفي علاقاتك العاطفية يظل الجو متوتراً باستمرار، والصراعات محتدمة بهذا القدر أو ذاك. عدوانيتك مشتتة أكثر مما ينبغي، حيث أنك تحاول خوض الكثير من المعارك في وقت واحد، ومتفجرة، حيث أنك تغضب أحياناً لأسباب تافهة، ومفرطة، حيث أنك تشهر «قنابلك الذرية» بسرعة. والنتيجة، يحدث لك أن تقع في أخطاء وأن تنحرف عن مسارك، وأن تخطئ هدفك وألا تحقق أغراضك. أو أنك تخطئ في تحديد هدفك، حيث يحدث لك أن تتشاجر مع زوجتك لأن ربّ عملك قد أثار أعصابك.

هل أنت على معرفة جيدة بالرجال ؟

(للنساء فقط)

سبق لك أن تقاسمت معهم مقاعد الدراسة وعشت معهم وعملت مثلما عملوا ؟ تعتقدين بأنك تعرفينهم أو لا تعرفينهم جيداً ؟ أما الآن يمكنك اكتشاف ما تعرفينه حقاً عن عالم الرجال، من خلال الاختبار التالي.

1- أكثر ما يخيفهم في الحياة هو:

أ) ¨ أن يصابوا بالعجز الجنسي.

ب) ¨ أن يصابوا بالصلع.

ج) ¨ أن تهجرهم زوجاتهم.

2- يحدث لهم غالباً أن يقيموا علاقة مع امرأة:

أ) ¨ لا يرغبون فيها.

ب) ¨ يجدونها بشعة.

ج) ¨ يكرهونها.

3- من أجل الفوز بحب إحدى النساء، أصعب شيء بالنسبة لهم هو:

أ) ¨ التخلي عن أصدقائهم.

ب) ¨ الانقطاع عن زيارة أمهاتهم.

ج) ¨ التخلي عن رياضتهم المفضلة.

د) ¨ تعريض سيارتهم للتحطم.

4- يفضلون الزواج من امرأة:

أ) ¨ أطول منهم بعشرة سنتيمترات.

ب) ¨ يزيد عمرها عن عمرهم بعشرين عاماً.

ج) ¨ يزيد وزنها عن وزنهم بعشرة كيلو غرامات.

5- إذا وجد أحدهم نفسه في جزيرة غير مأهولة، يفضل فيها صحبة:

أ) ¨ زوجته.

ب) ¨ أصدقائه.

ج) ¨ جهاز التلفزيون.

6- يتهمون المرأة قبل كل شيء:

أ) ¨ باستحالة معرفة ما قد تقدم عليه من تصرفات.

ب) ¨ بالاستحواذية.

ج) ¨ بأنها تبعدهم عن أصدقائهم.

د) ¨ بأنها تجتاحهم.

ه) ¨ بأنها غير متفهمة.

و) ¨ بأنها مهووسة بالرغبة في إنجاب طفل.

ز) ¨ بأنها تهتم أكثر من اللزوم بعملهم ومهنتهم.

ح) ¨ بأنها تبالغ في طلب الإنفاق عليها.

7- يعترفون للنساء بأن أهم ميزة عندهن هي:

أ) ¨ قوة حدسهن.

ب) ¨ شجاعتهن.

ج) ¨ تقديمهن الدعم للرجل.

د) ¨ حنانهن.

ه) ¨ كونهن أقل تبجحاً من الرجال.

و) ¨ كونهن مرحات.

ز) ¨ كونهن غير مهووسات بعملهن ومهنتهن.

8- إذا كان على أحدهم أن يكتفي بامرأة واحدة طيلة حياته، عليها أن تكون:

أ) ¨ جميلة جداً.

ب) ¨ ربّة منزل ممتازة.

ج) ¨ سيدة مجتمع.

9- في عيد ميلادهم، يفضلون أن تكون هدية المرأة إليهم:

أ) ¨ قضاء عطلة الأسبوع معها في فندق فخم.

ب) ¨ تكاليف سهرة يختارها الرجل على مزاجه.

ج) ¨ تذكرة لحضور مباريات كأس العالم في كرة القدم.

10- في اللحظات الحميمة، يفضلون المرأة التي:

أ) ¨ تقول أحبك.

ب) ¨ تتمنع وتتدلل.

ج) ¨ تقوم هي بالمبادرة.

11- عندما يقارنون أنفسهم، من الناحية العاطفية، بالرجال الآخرين، يجدون أنهم:

أ) ¨ مساوون لهم.

ب) ¨ في مستوى أعلى منهم.

ج) ¨ في مستوى أدنى منهم.

12- يحدث لهم أن يدّعوا الرضى عن علاقتهم الزوجية:

أ) ¨ لا يفعلون ذلك أبداً.

ب) ¨ يفعلون ذلك أحياناً.

ج) ¨ يفعلون ذلك غالباً.

13- يميلون إلى اعتبار أنفسهم:

أ) ¨ كنوزاً على المرأة أن تسعد بالعثور عليها.

ب) ¨ عازبين لا رغبة لهم بالزواج.

ج) ¨ أشخاصاً لا توجد أمامهم أي عوائق.

د) ¨ أشخاصاً سبق أن عذبهم الحب.

ه) ¨ أشخاصاً يترفعون على النساء.

14- بالنسبة لهم، العزوبية هي قبل كل شيء:

أ) ¨ الحرية.

ب) ¨ مجال لا يتم فيه تقديم الحسابات لأحد.

ج) ¨ تكريس مزيد من الوقت للذات.

د) ¨ المغامرات العاطفية الناجحة.

ه) ¨ الاستمتاع بالمال وعدم الإنفاق على الشريك.

15- يقولون بأنهم ما زالوا عازبين لأنهم:

أ) ¨ لم يجدوا المرأة المثالية بعد.

ب) ¨ لا يجدون ضرورة للاستعجال.

ج) ¨ سبق لهم أن تزوجوا ولكن الأمور لم تجر على ما يرام.

د) ¨ يريدون راحة البال.

ه) ¨ يخافون من الحياة الزوجية.

و) ¨ لأنهم يحبون، ويصطدمون بعوائق تحول دون الزواج.

ز) ¨ لم يجدوا امرأة تقبل بهم حتى الآن.

ح) ¨ يفضلون البقاء كالطيور المهاجرة.

16- ما يفتقرون إليه أكثر من أي شيء آخر، عندما يعيشون حياتهم بمفردهم هو:

أ) ¨ حياة المودة مع الزوجة.

ب) ¨ السعادة مع الأطفال.

ج) ¨ الحنان في الحياة اليومية.

د) ¨ التوازن العاطفي.

ه) ¨ البيت المفتوح.

و) ¨ الشخص الذي يعتني بهم.

17- عندما يعيشون مع امرأة ينفقون عليها، فإن ذلك:

أ) ¨ لا يزعجهم بتاتاً.

ب) ¨ يزعجهم بعض الشيء.

ج) ¨ يزعجهم كثيراً.

والآن، لحساب النتائج، ضعي لنفسك 10 نقاط للفئة (أ)، و 8 نقاط للفئة (ب)، و 5 نقاط للفئة (ج)، و 4 نقاط للفئة (د)، و 3 نقاط للفئة (هـ)، ونقطتين للفئة (و)، ونقطة واحدة للفئة (ز)، وصفر للفئة (ح). ثم قومي بجمع ما حصلت عليه من النقاط.

من 84 - 139 نقطة: الرجل كائن غريب

لا تعرفين إلا النزر القليل عن الرجال، لا سيما إذا كانت نقاطك قريبة من 84 نقطة، وكأنك تربيت في دير للراهبات، أو أنك لم تحظي بوالد أو أشقاء أو أصدقاء في الصغر أوفي الكبر للتحدث إليهم. الرجل بالنسبة لك هو طفل كبير، أبله وبحاجة للرعاية دائماً من جهة ! ومن جهة أخرى، يخيفك الرجل بعض الشيء. وتعتقدين أنه أكثر أنانية مما هو عليه وقادراً على القيام بأسوأ الأشياء. لست على خطأ بالضرورة، ولكن هذا أمر مؤسف.

ولأنك تعتقدين أن كل الرجال متشابهون، فإنك تحكمين عليهم من دون إعطائهم فرصة. أو أنك تستسلمين إلى ما هم عليه من دون محاولة فهمهم بشكل أفضل وتحسين علاقاتك بهم. لكن الرجل يبقى رجلاً ولا يمكنك أن تأملي تغييره حقاً ولكن بإمكانك إجراء بعض التعديلات السطحية له. إذاً، إنسي أفكارك وأحكامك المسبقة عن الرجال. وإذا ما تعرّفت إلى رجل، انطلقي من مبدأ أنك لا تعرفين عنه شيئاً. استمعي له وتكلمي معه واطرحي عليه أسئلة: سوف يفاجئك كل هذا !

من 140-195 نقطة: بالكاد تعرفين الرجال

تعرفين الرجال جيداً، خاصة إذا كانت نقاطك قريبة من 194. قلما تنخدعين بأحدهم. لا تطلبين منهم ما يفوق طاقتهم، بل تقبلينهم كما هم: نصف ملاك ونصف حيوان. ما إن يضطلعوا بدورهم الذكوري (إفراغ سلة النفايات، حمل الحقائب، تسديد الفواتير) حتى تصبحي قادرة على التغاضي عن عيوبهم الكثيرة وحركاتهم الصبيانية، التي لا تسعين إلى تغييرها. تنقرين على الوتر الحساس

عندهم، وتظهرين بمظهر الزوجة المطيعة حين تدعو الحاجة. تستغلين كيد النساء، لتصلي إلى ما تريدينه ! ولكنك تجلبين لنفسك المتاعب أحياناً. أولاً لأنك لا تعرفين الرجال جيداً لتتوقعي ردّة فعلهم، وثانياً لأنهم ليسوا متشابهين.

لا تكتفي بما تعرفينه عنهم، أو ما تعتقدين أنك تعرفينه. ابحثي في العمق، فكل رجل يختلف عن الآخر. بهذه الطريقة، سوف تتجنبين المشاكل معه في الحياة الزوجية وفي العمل وسوف تتلطف الأجواء بينكما.

من 196-240 نقطة: تعرفين الرجال جيداً

تعرفين الرجال وأطباعهم حقّ معرفة، لا سيما إذا كانت نقاطك قريبة من 240 نقطة، وتعرفين كيف تتحكمين بهم وكأنهم خاتم في إصبعك. أنت رجل في ثياب امرأة، أو أنك تلقيت تربية في كنف عائلة مليئة بالذكور. تعرفين كيف يتصرف الرجل وقلما تخطئين في أحكامك عليه. تحزرين بواسطة الغريزة، ما يريده الرجل وما يبحث عنه وما ينتظره منك. تعرفين على أي وتر تنقرين، ومتى لتحصدي ردة الفعل المرجوّة. لديك ميل إلى الإمساك بزمام الأمور في العمل والعلاقات والحياة الزوجية، وبطريقة سلسلة غالباً. لديك قدرة على إقناع رجل بأنه يملك أفكاراً جيدة، خاصة إذا كانت أفكاره، وبأنه يقوم بمبادرات حسنة، خاصة إذا كنت أنت من يملي عليه ذلك. ولكنك تكونين أحياناً غير صبورة، حين يتصدى لك.

إن شدة المعرفة بالرجال قد تخلق عندك عقدة الفوقية أو تضجرك. في كل الأحوال، أنت لا تتوقعين الكثير منهم، وهذا مؤسف. إنسي ما تعرفينه عنهم، وسيبدون لك مذهلين. أعطيهم ثقة بالنفس وسوف يتأهبون للاستجابة إلى كل ما تطلبينه منهم وإلى إرضاء كل رغباتك !

هل أنت مستعدة للزواج ؟

(للنساء فقط)

لقد قررت الزواج، وأنت تفكرين بذلك جيداً؛ ولكن هل أنت جاهزة حقاً للزواج؟ أجيبي عن أسئلة الاختبار التالي.

1- هل ترغبين في الزواج:

أ) ¨ من أجل إنجاب الأطفال.

ب) ¨ من أجل العيش مع الشخص الذي تحبين.

ج) ¨ من أجل حفلة الزفاف.

د) ¨ لأنك تحبين الرجل الذي ترغبين في الزواج منه.

2- شعرت بأنك قد أصبحت راشدة بالفعل عندما:

أ) ¨ تقدّم لك أول خاطب.

ب) ¨ قبضت مرتبك الأول.

ج) ¨ شعرت بأن الرجال يهتمون بك.

د) ¨ أقمت وحدك خارج البلاد.

3- الرجل المثالي بنظرك هو الذي:

أ) ¨ يطلب قرضاً مصرفياً لكي يشتري لك منزل الأحلام.

ب) ¨ يقول لك: «أحبك»، كل يوم.

ج) ¨ يدفع كل مرتبه الشهري لكي يشتري لك قطعة مجوهرات.

د) ¨ لا يحقد عليك إن فسخت خطوبتك به.

4- زوجك كما تتخيلينه هو الذي:

أ) ¨ يتكرم ويأكل من الطعام الذي تقومين بإعداده.

ب) ¨ يشارك معك في إعداد الطعام.

ج) ¨ يأتيك بالفطور إلى سريرك كل صباح.

د) ¨ يفاجئك غالباً بدعوتك إلى تناول الطعام في أحد المطاعم.

5- أكثر ما من شأنه أن يزعجك هو:

أ) ¨ أن يكون زوجك من دين غير دينك.

ب) ¨ أن يفوقك عمراً بخمسة عشر عاماً.

ج) ¨ أن يكون عاطلاً عن العمل.

د) ¨ أن يمنعك من العمل.

6- ما تريدينه قبل كل شيء من زوجك هو:

أ) ¨ أن ينهض ليلاً لإعداد زجاجة الحليب للطفل.

ب) ¨ أن يتولى غسل أواني المطبخ.

ج) ¨ أن يتولى أعمال الكنس والتنظيف.

د) ¨ أن يعبر عن مشاعره نحوك أينما كان.

7- ما يزعجك في حماتك هو:

أ) ¨ ألا تعتبرك كابنتها.

ب) ¨ أن تلتزم موقف الدفاع عن ابنها بشكل دائم.

ج) ¨ أن تأتي لزيارتك من دون علم مسبق.

د) ¨ أن تنتقدك على كثرة مصاريفك.

8- ما كنت تحلمين به قبل زواجك هو:

أ) ¨ أن تكوني شاهدة على زواج صديقاتك.

ب) ¨ أن تتناولي طعام الغداء كل أحد في منزل والديك.

ج) ¨ أن تخرجي يومياً لقضاء السهرة خارج المنزل.

د) ¨ أن تملكي يوماً منزلاً تكونين سيدته.

9- المحيطون بك يأخذون عليك أحياناً:

أ) ¨ كونك مهووسة برغباتك الطفولية.

ب) ¨ صعوبة التنبؤ بما قد تفعلينه.

ج) ¨ كونك من النوع التملكي.

د) ¨ شدة انشغالك بمهنتك.

10- أنت تعيشين حالياً:

أ) ¨ مع صديقتك.

ب) ¨ مع أبويك.

ج) ¨ مع أختك أو ابنة عمك.

د) ¨ بمفردك.

11- يحدث لك غالباً أن:

أ) ¨ تمتنعي عن أي علاقة صداقة مع الجنس الآخر لمدة سنة أو أكثر.

ب) ¨ تقعي في حب أحد الزملاء في العمل.

ج) ¨ تقعي في غرام رجل متزوج.

12- طليقك:

أ) ¨ تعرّفينه إلى صديقاتك.

ب) ¨ تتصلين به غالباً لتبوحي له بمشاكلك العاطفية.

ج) ¨ ما عدت تقابلينه.

د) ¨ تشعرين بالحنين إلى علاقتك السابقة به.

13- يخفق قلبك للرجل الذي:

أ) ¨ يعترف بما عنده من نواقص.

ب) ¨ يبكي أمامك.

ج) ¨ يجتاح حياتك بشكل كامل.

د) ¨ لا يفارقك للحظة واحدة.

14- ما يفسد علاقتك بالرجل الذي تريدين الزواج به:

أ) ¨ فقدان ثقتك به.

ب) ¨ خيانته لك.

ج) ¨ إحساسك بأنه لم يعد متعلقاً بك.

د) ¨ الشعور بتسرب الملل.

15- ليلة زفافك تخشين أن يتبين لك:

أ) ¨ أنك اخترت الزوج غير المناسب.

ب) ¨ أن زوجك ليس رجل حياتك الأوحد.

ج) ¨ أنها ليست الليلة التي كنت تحلمين بها طوال حياتك.

د) ¨ أو تخشين أن يخيب أملك.

16- تجدين سهولة أكبر في الحديث عن شؤونك الحميمة مع:

أ) ¨ زوج المستقبل.

ب) ¨ والدتك.

ج) ¨ صديقاتك.

د) ¨ أي شخص كان.

17- في الوقت الحاضر، تشعرين بأنك:

أ) ¨ هائمة في الحب.

ب) ¨ غير هائمة في الحب بشكل كافٍ.

ج) ¨ هائمة إلى حد ما.

د) ¨ غير هائمة بتاتاً.

18- من أجل الاحتفاظ بزوجك، أنت مستعدة لأن:

أ) ¨ تتحملي مصاعب الحياة.

ب) ¨ تتركي وطنك لتكوني معه.

ج) ¨ تغضي الطرف عن نزواته.

د) ¨ تخلصي له.

19- زوجته السابقة:

أ) ¨ تجدين ذوقها رفيعاً.

ب) ¨ تكرهين أن يحدثك عنها.

ج) ¨ يمكنك أن تتعايشي معها.

د) ¨ كانت صديقتك.

20- يعجبك:

أ) ¨ أن تنجبي الكثير من الأولاد.

ب) ¨ ألا تنجبي أولاداً قط.

ج) ¨ أن تتكفلي برعاية طفل يتيم.

د) ¨ أن تتزوجي شرط إنجاب طفل والحصول على الطلاق بعد ذلك.

21- أكثر ما كان يجلب لك المتاعب وأنت مراهقة كان:

أ) ¨ عدم قدرتك على الخروج متى تشائين.

ب) ¨ اضطرارك إلى تقديم الحسابات لوالديك.

ج) ¨ الضغوط العائلية.

د) ¨ المشاجرات بين الأهل.

22- إذا قال لك خطيبك بأنه متعب ويريد الانصراف، تفهمين من ذلك:

أ) ¨ أنه متعب.

ب) ¨ أنه لم يعد يحبك.

ج) ¨ أنه لم يعد يرغب بك.

د) ¨ أنه يرغب في الانفصال عنك.

23- ما يجعل الزواج ناجحاً هو:

أ) ¨ المراسم الدينية.

ب) ¨ إنجاب الأطفال وتربيتهم.

ج) ¨ جاذبية الزوج.

د) ¨ نوم الزوجين في غرفتين منفصلتين.

24- عندما يتكلم عنك، فإنه يميل إلى القول بأنك:

أ) ¨ صبورة كأنك ملاك من الملائكة.

ب) ¨ مطيعة ونشيطة كأنك جندي.

ج) ¨ جديرة بالثقة.

د) ¨ لا تحتاجين إلى أحد.

25- زوجك كما تتخيلينه بعد عشرين عاماً:

أ) ¨ يلعب كرة القدم مع ابنكما البكر.

ب) ¨ مولعاً بالحلويات.

ج) ¨ على حاله، كما هو الآن.

د) ¨ متبلداً أمام التلفزيون.

والآن، لحساب النتائج، اجمعي الإجابات التي حصلت عليها في كل من الفئات (أ) و (ب) و (ج) و (د). فإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (أ)، فأنت مستعدة للزواج. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (ب)، فأنت لست على علم بأنك مستعدة للزواج. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (ج)، فأنت مخطئة إذا اعتقدت أنك مستعدة للزواج. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (د)، فأنت غير مستعدة بتاتاً.

الفئة (أ): مستعدة للزواج

لقد كنت جاهزة للزواج على الدوام. هل هذا ثمرة لتربيتك، الأقرب إلى أن تكون تقليدية، لارتباطها بقناعاتك الدينية الراسخة، أم لما تحملينه من مُثل تتعلق بالعلاقات الجنسية والأخلاق؟ فالزواج متجذر عميقاً في عقلك وقلبك، شأنك في ذلك شأن الكثيرات ممن يرفضن أي علاقة خارج إطار الزواج ويحتجن إلى الشرعية الاجتماعية والاستقرار العاطفي. ولكنك تحتاجين خصوصاً إلى أن تعيشي الزواج بكل جوارحك، بقلبك وجسمك وروحك، ولا تتخيلين شكلاً آخر لأن تعيشي حياتك كامرأة بطريقة وافية وتامة. الانتقال من خطيب لآخر ولفت أنظار أكثر من معجب

والادعاءات.. كل ذلك ليس من شأنك. الحب بالنسبة لك هو الزواج، وإنجاب الأولاد والإخلاص. أنت تنظرين بالضرورة إلى زواجك بالكثير من الجدية وتلتزمين به مدى الحياة.

وبالطبع، ستفكرين ملياً قبل أن تقولي: «نعم». ومع ذلك، عليك أن تلتزمي جانب الحذر لأن الزواج هو، بالنسبة لك، طبيعة ثانية: لا تتخلي عن لعبتك المحشوة بالقطن التي تشاطرك وسادتك للقبول بأول من يتقدم لخطبتك، لا لشيء إلا لأن الناس يفعلون ذلك عادةً.

الفئة (ب): لا تعلمين أنك مستعدة للزواج

أنت في العمق خُلقت للزواج. ولكن الفكرة لم تأخذ طريقها تماماً إلى رأسك الجميل. فأنت غير جاهزة بعد، أو غير جاهزة بما يكفي من الناحية النفسية. لا تستطيعين اليوم أن تتخيلي نفسك وقد لبست ثوب العرس. تظنين، شأن الكثيرات، بأنه من غير الضروري أن يكون الزواج شرطاً للكمال. عندك أولويات أخرى أو تشكّين، عندما يطرق الحب باب قلبك، بأنك قادرة على أن تقولي «نعم». أنت غير واثقة مما قد تصير إليك مشاعرك بعد عشرة أعوام، من دون الحديث عما قد تصير إليه بعد عشرين عاماً. ما رأيك إذاً بزواج مشروط؟ مجرد التفكير بذلك يجعلك تشعرين أحياناً بأنك عرضة للهواجس والوساوس. تذهبين إلى زفاف صديقاتك بعد تردد مع شيء من الشعور بالحسد لأنك تقولين في نفسك: «لماذا تكون هي العروس وليس أنا..؟ « أو مع شيء من الإحساس الغامض بالترقّع تشوبه الشفقة: «المسكينة، إنها لا تعرف ماذا تفعل بنفسها ! «. لماذا ينتابك هذا التردد؟ ربما لأنك مررت بتجربة بائسة: طلاق والديك أو فشلك في محاولة سابقة للزواج. وربما تكونين قد اعتدت حياة الاستقلال، فلا تتصورين نفسك في موقع تقديم الحسابات أو العودة إلى تقديمها. أو ربما يكون الأمر عائداً بكل بساطة إلى أنك لم تعثري بعد على الرجل الذي يجعلك ترغبين فعلاً بأن يصبح اسمك «السيدة...» بدلاً من «الآنسة ...».

الفئة (ج): مخطئة إذا اعتقدت أنك مستعدة للزواج

تظنين ذلك ولكنك مخطئة في ذلك. رأسك مليء بالتخيلات الممتعة عن الزواج. ترين الزوج في كل رجل تصادفينه وتقولين في نفسك: «ربما يكون هو» حتى وإن كنت لا تتصرفين فعلاً كمن يريد الزواج، فإن خاتم الزواج نصب عينيك. تشعرين بالرغبة في أن تكوني زوجة وأماً. ذلك يبدو لك طبيعياً لا نقاش فيه، وتعتقدين بأن ذلك هو ما يناسبك تماماً، ربما يوماً ما ولكن ليس على الفور. لا تزالين تنظرين إلى الزواج، كالكثيرات غيرك، بطريق شاعرية جداً. تكتفين بتخيل الجانب الرومانسي المرتبط باللحظة وبالحفل والمباهج والاستقرار العاطفي والمادي الذي تؤمنه الحياة الزوجية. ولكنك لا تأخذين الضغوط والواجبات والمسؤوليات بعين الاعتبار. في العمق، لا تزالين طفلة صغيرة على الزواج ولم تنضجي بعد بما فيه الكفاية للالتزام على المدى الطويل. لا تزالين بحاجة إلى أن تعيشي حياتك، وتقومي بتجاربك الخاصة، وتستمتعي بحريتك وبحقك في التعلم من الخطأ. أما إذا كنت تنوين الزواج في القريب العاجل فعليك أن تفكري، إذ عندما يكون علينا أن نقوم برحلة طويلة، بإمكاننا أن نصرف عاماً أو عامين في إعداد شروط أفضل لهذه الرحلة.

الفئة (د): لست مستعدة بتاتاً

هل يمكنك أن تصبحي جاهزة للزواج يوماً ما؟ قد لا تكونين مخلوقة للزواج في الأساس، فأنت تبالغين في التعلق باستقلاليتك وبراحة بالك. كما أن هنالك أولويات أخرى بالنسبة لك: مهنة تريدين

مزاولتها أو شغف بنشاط تريدين ممارسته في حياتك، أو أنك تحبين الرجال من بعيد ولا ترغبين في تعقيد حياتك بمشاكلهم.

كما أنك تعرفين بأنك مستقلة من الناحيتين العاطفية والاقتصادية، ولا تحتاجين في حياتك إلى رجل تتكلين عليه أو لتشعري بالسعادة معه؛ ولا إلى الشرعية الاجتماعية لكي تحققي ذاتك كامرأة. تعتقدين بأنك قادرة على النجاح في حياتك من غير أن تتزوجي أو أن تنجبي أطفالاً. وباختصار، أنت اليوم في واد والزواج في واد آخر. ولكن من يعرف ما قد يأتي به الغد؟ قد تصادفي رجلاً يعجبك وتقررين أن تدخلي معه العش الزوجي.

هل أنتما زوجين مناسبين لبعضكما ؟

التقيتما منذ فترة قصيرة أو منذ سنوات، هل يمكنكما أن تعيشا معاً؟ وكيف؟ ليجب كل منكما بشكل منفصل على هذه الأسئلة، واكتشفا نوع العلاقة بينكما.

1- أفضل طريقة لتربية أطفالكما هي:

أ) ¨ إجبارهم على تحمل مسؤولياتهم.

ب) ¨ معاملتهم بالطريقة التي سبق وعاملكم بها أهلكم.

ج) ¨ الإصغاء إليهم على الدوام.

2- لكي تسير الأمور على ما يرام أنت بحاجة إلى ممارسة الحب:

أ) ¨ مرة أو مرتين في الأسبوع.

ب) ¨ مرة كل خمسة عشر يوماً.

ج) ¨ ثلاث مرات أو أكثر في الأسبوع.

3- لقاؤكما الأول:

أ) ¨ يمكنك تذكر جميع تفاصيله بدقة.

ب) ¨ لم تبق منه غير ذكريات غامضة.

ج) ¨ لا تعودان إلى ذكره معاً.

4- ما الذي يمكنه برأيك أن يقتل الحياة الزوجية؟

أ) ¨ أن يعيش الطرفان كل كما يريد.

ب) ¨ الإكثار من الانتقادات.

ج) ¨ الاحتقار.

5- أنتما تتشاجران:

أ) ¨ أحياناً.

ب) ¨ نادراً.

ج) ¨ غالباً.

6- من الذي يتراجع في الاختلاف بينكما؟

أ) ¨ حسب الظروف، كل منا يتراجع بقدر الآخر.

ب) ¨ أنا لا أتراجع على الإطلاق.

ج) ¨ كلانا لا يتراجع.

7- ماذا تقول (أو تقولين) عن نفسك؟

أ) ¨ أقل ضغينة منه (أو منها).

ب) ¨ يمكنك أن تسامح (أو تسامحين).

ج) ¨ شديد (أو شديدة) الضغينة.

8- في جلسة عاطفية:

أ) ¨ يكون الشعور بالانسجام متبادلاً.

ب) ¨ لا تتحرك مشاعرك.

ج) ¨ يكون أحدكما متأثراً أكثر من الآخر.

9- تحبين:

أ) ¨ التكاسل بعد ليلة حميمة.

ب) ¨ إنهاء الجلسة الحميمة في أسرع وقت ممكن.

ج) ¨ إشباع رغباتكما.

10- أسوأ ما يمكنه (أو يمكنها) القيام به تجاهك:

أ) ¨ الخيانة.

ب) ¨ الهجر.

ج) ¨ الضرب.

11- لا سعادة في الحب من دون مقدار من:

أ) ¨ الإرادة.

ب) ¨ الشجاعة.

ج) ¨ اللّذة.

12- أفضل التعابير التي يمكن قولها من أجل الإقناع بعدم الافتراق:

أ) ¨ لنحاول البدء من جديد.

ب) ¨ هل فكرت بمصير الأولاد؟

ج) ¨ أنت الطرف الخاسر بالتأكيد.

13- بأي وسيلة يكون الردّ على الآخر في حالة الغضب الشديد منه؟

أ) ¨ بالخروج والبقاء خارج المنزل مدة ثلاثة أيام من دون الاتصال به.

ب) ¨ بتحطيم ما في المنزل من أوانٍ ثمينة.

ج) ¨ بالبكاء.
14- يكفي للشعور بالحقد على الطرف الآخر وهجره أن:
أ) ¨ يمد يده إلى محفظتك أو إلى جيوبك.
ب) ¨ يذكر والدتك بالسوء.
ج) ¨ يتحدث بشكل مثير للغيرة الشديدة.
15- في المطعم، الطرف الآخر:
أ) ¨ يدعوك لتذوق الأطباق التي يختارها.
ب) ¨ لا يطرح أي مشكلة لأنكما تتناولان الأطباق نفسها في أغلب الأحيان.
ج) ¨ يصر على أن يكون هو الذي يختار ما يريد لك وله.
16- عندما تنامان:
أ) ¨ يدير كل منكما ظهره للآخر.
ب) ¨ يتقوقع كل منكما على نفسه.
ج) ¨ تنامان متعانقين.
17- في حال وقوع مشاكل بينكما:
أ) ¨ تتكلمان عنها بصراحة فيما بينكما.
ب) ¨ تتكلمان عنها مع أهلكما.
ج) ¨ تطرحانها أمام أصدقائكما المشتركين.
18- في الصغر، كان البوح بالمشاكل للأهل:
أ) ¨ أمراً سهلاً.
ب) ¨ أمراً صعباً.
ج) ¨ أمراً مستحيلاً.
19- الحياة الجنسية هي بشكل أساسي:
أ) ¨ علاقة عاطفية.
ب) ¨ من أجل إنجاب الأطفال.
ج) ¨ من أجل اللّذة.
20- الكلام عن الحياة الجنسية مع الأشخاص المقربين هو بالأحرى:
أ) ¨ أمر شيق.
ب) ¨ أمر مزعج.

ج) ¨ أمر مثير.

21- بعد علاقة حميمة، تشعران:

أ) ¨ بالارتياح والاسترخاء.

ب) ¨ بالوحدة والعزلة.

ج) ¨ بالحزن والضيق.

22- هل تحلمين:

أ) ¨ بزوجك.

ب) ¨ بطليقك.

ج) ¨ بشخص غريب.

23- هل هنالك نية بإنجاب طفل (آخر) ؟

أ) ¨ لا أعرف.

ب) ¨ أجل، في غضون سنة.

ج) ¨ لا.

24- تعتبر (أو تعتبرين):

أ) ¨ أن الحب يمكن أن ينمو شيئاً فشيئاً ويوماً بعد يوم.

ب) ¨ أن الحب يمكن أن يستمر في الحياة الزوجية من دون رغبة جنسية.

ج) ¨ أن الخيانات العابرة تجعل الحب أكثر قوة.

والآن، لحساب النتائج، على كل منكما أن يجمع إجاباته (دون اطلاع الطرف الآخر عليها) على كل من الفئات (أ) و (ب) و (ج).

إذا كان أكثر الإجابات عند كل منكما من الفئة (أ)، فعليكما أن تنظرا إلى التحليل (أ أ). أما إذا كان أكثر الإجابات عند أحدكما من الفئة (أ) وعند الآخر من الفئة (ب)، فعليكما أن تنظرا إلى التحليل (أ ب) ... وهكذا.

أ أ) زواجكما هو زواج عقل ولقاء بين شخصين كان كل منهما يعيش حتى لحظة الزواج في حالة من الوحدة ويكتفي بذاته على تلك الحالة. ثم قررتما الارتباط كل منكما بالآخر والقيام بالتنازلات الضرورية من أجل بناء حياة مشتركة. زواجكما متعقل ومنطقي وقابل للاستمرار، فأنتما تعطيان الأولوية للمشاريع الجدية الرصينة ولتحمل المسؤوليات. وكل منكما مستقل ويحترم بما فيه الكفاية مجال حركة الآخر وحقوقه الخاصة. فلما تحصل إذن تجاوزات من أحد الطرفين. ومع ذلك، تظلان شخصين من النوع الرومانسي حتى وإن كنتما غير مستعدين أحياناً للإلقاء بنفسيكما في لحظات الحب والرغبة. لا وجود في علاقتكما للمشاكل والصراعات والمشاحنات، أو أن ذلك قليل جداً. وفي حال حدوث بعض المشاكل، فإن كلاً منكما يظل قادراً على إعادة النظر بنفسه أو على

امتلاك ما يكفي من الحدس للقيام بالخطوة الأولى بهدف إصلاح الخلل. كل منكما معتاد على القيام بوظيفة الحكم، وربما بشيء من البرود أحياناً، ولكنكما على الأقل تظلان على ثقة من قدرتكما على أن تقطعا معاً مسافة طويلة.

أ ب) تتقاسمان الإحساس نفسه بالمسؤولية، والرغبة نفسها، وحتى النية نفسها، لبناء علاقة من شأنها أن تتماسك وتستمر، وغالباً ما تمتلكان معاً حناناً لا حدود له، واهتماماً حقيقياً بالآخر وحرصاً على راحته ولذاته. الآخر تصرفاته لطيفة ويعرف كيف يعشق الحياة، ولكنه يميل في بعض الأحيان إلى الانغلاق في الرتابة، لأن حسّه السليم أو تقاليده تدفعه إلى الشعور بالخشية. وهذا ما يفسر شكوكك وتساؤلاتك. وفي حال وقوع مشاكل بينكما، فإن طريقته في إظهار ثقته بنفسه وآرائه الجاهزة وانتقاداته غير المناسبة، كل ذلك سرعان ما يصبح بالنسبة لك أموراً لا تطاق. خصوصاً عندما يصمم أن يملي عليك تصرفاتك وأن يقرر بمفرده ما هي القواعد والخيارات الإجبارية أو حتى غير المسموح بها. وهذا ما يفسر حصول بعض الإحساس بخيبة الأمل، وسقوط بعض الأوهام التي كوّنتها عنه، وحتى حصول بعض الصدامات المحزنة. ولكنك لا تفقدين الأمل مطلقاً في تعليمه كل ما في المنطق الغائم والاكتشاف. ومع تراكم المحاولات والأخطاء مرة بعد مرة، فإنك تتمكنين عموماً من جعله ينضم إليك في فهمك للأمور.

أ ج) زواجكما هو كزواج السمكة من الأرنب. إذا شئت الاحتفاظ بذلك الرجل، فما عليك إلا أن تعامليه معاملة الأم لطفلها. فهو نزق ويعيش حبيس أحاسيسه وانفعالاته وأهوائه. قد يكون مجنوناً اليوم ولكنه يعود إلى الخضوع في الغد. غير أنه يظل، على الدوام، متمرداً على العقل وعلى المشاريع المستديمة. مبدأ اللّذة يطغى عنده على مبدأ الواقع. كما أنه يحتاج إلى من يدبر له شؤونه ويحدد له أطر حياته ويعينه على تصريف أعماله وإلا فإنه يتشتت ويهرب نحو حضن آخر، نحو مغامرات أخرى ويفعل ذلك بنوع من القسوة الهادئة. يمكنه أن يشيع الانطباع بأنه في منتهى الروعة (نصفك الآخر)، ولكن من غير المؤكد أن يستمر الإعجاب به. وربما أمكن ذلك إذا كنت على قدر كبير من الصبر وقوة الحدس. ولكن ذلك لن يكون ممكناً إذا ما قمت بتحطيم أحلامه. إنه شخص أناني يمكنه أن يأخذ الكثير وألا يعطي إلا القليل في المقابل. وأنت غالباً ما تشعرين في حياتك معه بأنك تقامرين بمستقبلك. فأنت أكثر عقلانية ومنطقاً من أن تتخبطي معه لفترة طويلة. وعلى العموم، فإنك ستدركين مع مرور الوقت، ومن خلال الحياة اليومية، ضخامة المشكلة وعدم القدرة على حلها.

ب ب) زواجكما سيجعلكما سريعاً أباً وأماً. فأنتما تمتلكان الرغبة نفسها ببناء أسرة وإنجاب أكبر عدد ممكن من الأطفال. وذلك بلا شك هو ما يشكل فرصتكما الكبرى لمقاومة الضغوطات اليومية ومعاكسات الزمن. إعطاؤكما الأولوية للأطفال ولرفاهيتهم وتربيتهم يمنحكما القدرة على ستر إحباطاتكما الشخصية (وابتلاع بعض الغصات) وعلى إيجاد حلول لصراعات حياتكما. الصعوبات التي تواجهكما تطرح نفسها بشكل يومي. صحيح أنكما تتفاهمان جيداً حول موضوع القيم وحول أمور من نوع غسل الأسنان والجلوس بشكل صحيح إلى المائدة، ولكن كلاً منكما يميل إلى سحب الغطاء لناحيته وإلى المزايدة على الآخر في حسن قيامه بدور الأب أو الأم، بفضل تقاليده العائلية وتربيته وعاداته الخاصة. ومن هنا قد تنشأ بينكما صراعات على النفوذ وميل على نسيان حبكما لبعضكما البعض من أجل الحصول، كل بمفرده، على المزيد من المحبة من الأطفال. ولكن ربما لا تكونان قد وصلتما بعد إلى هذا الحد، لأن أطفالكما لم يولدوا بعد.

ب أ) هو عازب من النوع الشديد التعلق بعزوبيته، ولكنه أحبّ عينيك الدامعتين وأطباقك الشهية، فنسي حبه للوحدة وشكوكه الوجودية، وبات مولعاً بالدفء معك وبما تخصّينه به من اهتمام أمومي. والآن حان وقت إنجاب الأطفال وتحضير قوالب الشوكولاته وأعياد الميلاد. زواجكما مؤسس على الثقة والأمل والرغبة في الاستمرار، حتى ولو كان يجدك أحياناً مستبدة بعض الشيء (كوالدتك)، وشديدة الميل إلى التملك، وغير واقعية إلى حد بعيد. تأخذين عليه أحياناً جمود عاطفته وافتقاره إلى العفوية، لأنه يريد تحليل كل شيء، في حين تفضلين عدم التمسك الشديد بالموضوعية من أجل الإحساس بالمزيد من الحب الجارف. ولكنه يهتم بأمر المستقبل ويعمل من أجل توفير الأمن لك ولا يكتفي بالقناعات الجاهزة. أما أنت فتنظرين إلى الحياة ببساطة أكبر وتعتبرين أن ما كان حسناً بالنسبة لوالديك يجب أن يكون حسناً أيضاً بالنسبة لكما. ولهذا، فإنه قد يتردد أحياناً في تحقيق رغبتك في الإنجاب بانتظار التأكد من توفر «جميع المعطيات».

ب ج) حياتكما الزوجية فيها شيء من الأحاسيس المتبادلة بين الأهل والأبناء، لأنك تلعبين دور الأم المستبدة بعض الشيء، بينما يقوم هو بدور الطفل المدلل أكثر مما ينبغي. فأنت تنتبهين لكل شاردة وواردة وتتحملين مشاكله ونزواته وترفعين من معنوياته. وبمجرد أن يعود إليه إحساسه بالرضا والاطمئنان، فإنه يفلت من ذراعيك المتملكتين ومن مواعظك ويمضي باحثاً عن مغامرات جديدة. إنه يحب عدم الالتزام بالقواعد والحدود ولا يفعل غير ما يحلو له. وإلا يكون شديد التبعية لك ! فيتركك تمسكين الدّفة لتقرري كل شيء. فهو إما صعب المراس وإما مطواع أكثر مما ينبغي، وهذا يثير أعصابك، فتنهالين عليه باللوم، أو يجعلك تشعرين بالتعب. تودين لو أنك تتمكنين من التوقف عن حضانته وأن يأتي اليوم الذي يقرر فيه أن يصبح شخصاً راشداً، لتتمكني أخيراً من أن تثقي به، وتعتمدي عليه، وأن تتنفسي الصعداء ! ومع كل ذلك، فإن حياتكم الزوجية قابلة للاستمرار. فأنتما تلتقيان بسعادة في خلوتكما وتقبعان في أحضان أحلامكما الحميمة بعيداً عن ضوضاء العالم.

ج أ) الحذر الحذر ! فهذا الرجل لا يناسبك بتاتاً. فهو يستطيع، ولعله استطاع، أن يستحوذ على اهتمامك لبعض الوقت، ولكنه لن يلبث أن يعود سريعاً إلى كتبه الثقيلة واهتماماته الجديدة ومهنته، وأعماله. إنه بارد ومنطقي وعقلاني بقدر ما أنت شغوفة ونزقة ونزوية. والأكيد أنك تستطيعين التكيّف معه إذا كنت على استعداد لأن تقتلي كل ما فيك من طبيعية وعفوية، ولأن تضحي بكل حريتك. أما من جهته، فهو يحتاج لكي يتمكن من تملكك، إلى أن يتجاهلك وأن يغض الطرف عنك. وضمن هذه الشروط، فإن المستقبل ليس مفتوحاً على مصراعيه أمام حياتكما الزوجية. إلا إذا أصبح هو القائم على أمرك وأصبحت شيئاً من أشيائه. شيئاً لتزيين سهراته ولمرافقته في نزهاته وتجولاته. ولا شك أنكما، أعلى مقاماً وأكثر استحقاقاً لحياة أفضل من حياة الآلة أو الحيوان المنزلي الأليف. ويبقى أن المعجزة تظل ممكنة على الدوام. فكلاكما يتمتع بشخصية خارج المألوف، وتمتلكان ما يكفي من النباهة لتقوما بالحفاظ على حبكما دائماً.

ج ب) حياتكما الزوجية شبيهة بحياة الفتاة مع أبيها. أب يدلل ابنته وفتاة يدللها أبوها. وفي ظل هذه الأدوار، فإنك تذيقينه الأمرّين، لأن عليه أن يستجيب لكل ما يخطر ببالك من مطالب وأن يواسيك في متاعبك وأن يضحك لكل ترهاتك. وإذا لم يكن كذلك، فلا يمكنه إلا أن يكون قاسياً، يكتم أنفاسك، وينتقد سلوكك، ويلومك دائماً على أخطائك الحقيقية أو المفترضة. وعلى العموم، فإن علاقتكما قد تدوم إذا كان تصرفه أبوياً تجاهك، أو عاشقاً وانتهازياً إلى الحد الذي يمكنه أن يطلق

لك العنان عند الضرورة. شرط أن تعرفي، بالطبع، كيف تلعبين اللعبة ولو بالحد الأدنى لإنقاذ الماهر، ومساعدته على الاحتفاظ بثقته بك، وملاطفته بقدر الإمكان، وقيادته من خلال تعاملك معه بوصفه سيدك. لابد من العطاء المتبادل، وإلا فإنه قد يضجر مع مرور الوقت من أنانيتك، ويشعر بأنه مغبون وخاضع للاستغلال. أو أنك قد تجدين نفسك عاجزة عن تحمّل فورات غضبه وعبوس وجهه وفورات ميوله التسلطية.

ج ج) أنتما زوجان من أتباع فلسفة اللذة. تنتشيان بجميع ملذاتكما وتستمتعان بتحقيق رغباتكما، وتجذلان بكل حواسكما، وتعيشان حياة تشوبها لحظات الفرح واللهو والشهوة. تتصرفان نوعاً ما وكأن الحاضر سيدوم إلى الأبد، ولا تعيران أي اهتمام لبناء حياتكما وحبكما على أسس راسخة. مثالكما الأعلى ليس تأسيس أسرة بقدر ما هو تقاسم الرغبة الجامحة بالعيش وبالاستفادة من الحياة. شغف يضع جانباً كل ما عدا ذلك من أشياء العالم ويبتعد، خصوصاً، عن جميع المشاكل. لكنه غالباً ما يكون عرضة لتدمير نفسه لافتقاره للمشاريع والالتزامات الملموسة، إلا إذا كانت الإمكانيات متوفرة لقضاء الحياة وكأنها عيد دائم. وإلا فإن حاجتكما إلى الإحساسات القوية وإلى التغيير المتجدد على الدوام ستتعايش بصعوبة مع ضغوط واقع رتيب ومحدود، وذلك من شأنه أن يفضي إلى المشاجرات لكثرة الإحباطات، وإلى الصراخ لشدة الإحساس بالقهر، وإلى تكسير الأواني لعنف الشعور بالضغينة.

فجـر طـاقـاتـك

* الضغط النفسي .
* الثقة .
* النجاح .
* كلمات في الحياة .

فجر طاقاتك

إن الحياة مليئة بالصعاب، ولكل منا جحيمه الخاص ولا أحد يعرف حجم معاناتك، أو يستطيع أن يحكم على عمق الألم الذي ينتابك. إنك لا تستطيع أن تنقل لأحد إحساس أن تتعايش مع المتاعب، وقد لا تستطيع حتى أن تعترف بذلك لنفسك.

إن المشكلات التي تعانيها يمكنها أن تقيّدك، وتبلّد حواسك، وتخدّرك وتجعلك تستسهل اللامبالاة، وتغرقك في إحساسك بالعجز. فلا تهرب، ولا تفزع، بل واجه الموقف..

عندما يقع خطأ، عالجه فوراً بأسرع ما يمكن. وعندما تشعر بألم، عبّر عنه مثلما تشعر به. وعندما يحدث سوء فهم، ناقشه بينما لا يزال الأمر واضحاً في ذهن الجميع. وعندما يقع الظلم، كافحه وهو لا يزال قائماً. وعندما تحدث مشكلة، اعمل على حلها.

إن أفضل وقت هو الآن.. إن الشخص المناسب هو أنت.

أولاً: الضغط النفسي

يعرّف الدكتور «فرانتز ألكسندر»، الاضطرابات النفسية الجسدية، أي المرتبطة بالنفس والجسد معاً، بأنها نتيجة حالات من الضغط العصبي المزمن تسببها انفعالات غير مناسبة أو مُعبّر عنها بطريقة غير مناسبة.

يقول «ألكسندر»: «إن لا قيمة البتّة لوصف نشاط قلب المريض ولو بالتفصيل، إن لم تؤخذ بعين الاعتبار حالاته الانفعالية وأفكاره. وقد حدد سبعة أمراض يعتبرها نفسية جسدية مرتبطة بالانفعالات والأفكار: الربو، التهاب القولون، قرحة الجهاز الهضمي، التهاب المفاصل الناجم عن الروماتيزم، فرط نشاط الغدة الدرقية، ارتفاع ضغط الدم.

إن النظرية القائلة بأن هناك علاقة وثيقة بين الاضطرابات النفسية والأمراض الجسدية، لا تعتبر جديدة بالفعل، رغم حداثتها. فإن «غالين»، أكد قبل قرنين من الميلاد، أن النساء ذوات المزاج الحزين يتعرّضن لخطر الإصابة بسرطان الثدي أكثر من اللواتي يتمتعن بطبيعة مرحة متفائلة، متدفقة العاطفة.

رد الفعل الجسدي أمام الضغط النفسي:

عندما يحس الإنسان بخطر ما يتهدده، يبدأ بإفراز الأدرينالين والنورادرينالين. وهذان الهرمونان يحدثان في الجسم تغيرات ملحوظة. فتحت تأثيرهما تزداد سرعة نبض القلب ويتغير قطر الشرايين بشكل واضح، فتعيد توزيع كمية الدم على القلب والعضلات الضرورية للتحرك لمواجهة مصدر الخطر. وتصبح الأنفاس أيضاً أسرع وأعمق لتزويد العضلات بكمية أكبر من الأوكسجين، فتشتد وتقوى وتتوسع حدقة العين فيغدو الشخص أكثر تنبهاً.

أما على مستوى الجلد، فتنقبض الشرايين، ويزداد إفراز العرق ويقشعر الجسم وتفرز الغدتان الكظريتان هرمونات كظرية من فئة الكورتيزول وهي ترفع معدل السكر في الدم فتؤمن بالتالي طاقة إضافية للعضلات والدماغ. إضافة إلى تلك الوظيفة، تقوم الهرمونات الكظرية بتخثير الدم بسرعة، فتحدّ من النزيف عند الإصابة بجرح. وتشكل أيضاً مادة مضادة للتحسس والالتهابات.

والدماغ هو أيضاً يتكيف مع الخطر بشكل سريع. فللهرمونات الخاصة بالضغط النفسي التي تفرزها الغدد الكظرية (الواقعة فوق الكليتين) تأثير مرتد على المناطق الدماغية المعنية بإنتاج هذه الهرمونات.

وفي اللحظة التي تنطلق فيها هذه الهرمونات تكون فعالة جداً، لأنها تنبّه الدماغ وتجعل الجسم على أهبة الاستعداد لمواجهة الخطر أو الهرب منه، تماماً كما كان الإنسان القديم عندما يواجه الخطر.

أما اليوم فلم يعد الإنسان يواجه أخطار البرية. ومعظم مصادر الضغط النفسي التي يتعرض لها إنما هي نفسية، يصعب السيطرة عليها بهذه الآليات. فأمام أفكار المراهقين المزعجة حين يمرون بأزمات، أو ركوب وسائل النقل العام في أوقات ازدحام السير، غالباً ما نعجز عن المواجهة، وكذلك عن الهرب الفعلي فنصل إلى طريق مسدود.

إن الجزء الأكبر من الضغط النفسي الذي يصيب الإنسان ناجم عن هذا الطريق المسدود. فالاعتداءات الخارجية تتحول إلى انكسار مؤذ، بخاصة عندما يحفظها الدماغ ويفضلها على غيرها من الذكريات، في سجل الذاكرة.

في الواقع، لا يقتصر عمل هرمونات الكورتيزول على إعداد الجسم لمعركة البقاء. فإن تأثيرها المرتدّ يؤثر على منطقة الهيبوكامب المسؤولة عن الذاكرة وضبط الانفعالات في الدماغ، فيشير إلى الأهمية البيولوجية للحدث المسبب للضغط النفسي. فيصبح الفشل غير قابل للنسيان.

إن هذه الطريقة في فرز ما هو مهم وما هو غير مهم، ضروري لبقاء الإنسان؛ إذ تسمح له بأن يتعرف إلى الخطر دونما حاجة إلى حفظ كل شيء. كما تتيح له أن يتذكر أنه لم يكن يملك إمكانيات المواجهة، في أحد المواقف.

مثالاً على ذلك: أثناء اجتماع عمل، يقوم صاحب مركز مهم في المؤسسة بإهانة أحد زملائه الأقل مرتبة منه في العمل؛ الضحية المعرضة للضغط النفسي تستعد فوراً للمهاجمة، أي أنها تستعد لضرب المعتدي أو الخروج من الصالة وصفق الباب وراءها. لكن الذاكرة ترسل لها رسائل تحذرها من البطالة والفواتير غير المسددة والعائلة التي ينبغي أن تأكل، وتبعث لها صوراً أخرى عن الحرمان الذي يمكن أن ينتج عن هذا التصرف، وعن المخاوف المتوغلة عميقاً في النفس.

تشلّ كل تلك الرسائل غير الواعية أي حركة يمكن أن تأتي بها الضحية. يستطيع المعرض للضغط النفسي أن يفرغ طبعاً فائض الأدرينالين في بعض الحركات البديلة: النقر على الطاولة، العض على القلم، هزّ الساقين، أو سحب نفس عميق من السيجارة. يمكنه أيضاً أن يكبت حزنه أو غضبه ليفرغهما لاحقاً على من هو أدنى منه رتبة أو على عائلته.

لكن هذه المنافذ غالباً ما تكون غير كافية. عندها، قد تجد الضحية نفسها في وضع شبيه بوضع فأر، وقع ضحية تجربة في المختبر.

مصادر الضغط النفسي:

1- الوقت :

إن تحديد الوقت للقيام بعمل ما، يؤدي وإن لم يكن العمل طارئاً، إلى ضغط نفسي، لأنه يحدّ من إمكانيات التحكم بالوقت.

في الواقع، لا تتشابه ردات فعل الأفراد أمام الاعتداء نفسه. فالإحساس الناجم عن تفاعل الضغط النفسي، يختلف من شخص إلى آخر. وينقسم الناس إلى فريقين: المقاومون والانهزاميون. يبدأ الاختلاف أولاً، في طريقة تقدير سبب الضغط. ففي اللحظة التي يواجه فيها الفرد اعتداءً أو وضعاً محرجاً أو تهديداً من أي نوع، يبدأ تلقائياً ودونما وعي «عملية تقويم مزدوجة». يمكن ترجمة هذه الطريقة المبدئي في تحليل المعلومات إلى سؤالين: هل يشكل سبب هذا الضغط النفسي خطراً؟ إن كان الجواب إيجابياً، يطرح السؤال الثاني: هل أملك إمكانيات مواجهته؟ من المهم أن نفهم أن الجواب عن السؤال الثاني يرتبط بالجواب عن السؤال الأول.

مثالاً على ذلك: عندما يصل التلميذ متأخراً عن صفّه، يشعر بضغط نفسي إذا قابل الناظر عند مدخل المدرسة.

الجواب الأول: نعم، إن مصدر هذا الضغط يشكل خطراً. لكن المفاجأة ستكون أخف وطأة، وكذلك الضغط النفسي، إذا كان التلميذ يعرف أنه يحمل في جيبه عذراً وجيهاً من والديه، أو طريقة يواجه بها الناظر حتى لو لم يبرزها في الحال.

نستنتج من هذا المثل أن القدرة على التحكم بالمحيط أو، بكل بساطة، الظن بأننا نملك القدرة على التحكم به، يغير نظرتنا إلى مصادر الضغط النفسي ويخفف بالتالي من أضراره.

لكن قد تحدث ظاهرة معاكسة تماماً، كأن يُطلب من تلميذ لامع أن يقدم فرضاً في الحساب لا يفوق إمكانياته في هذه المادة. فلا يشعر التلميذ إلا بضغط بسيط جداً. ولكن إن أجبرناه على تقديم هذا الفرض ضمن وقت محدد، يزداد الضغط النفسي لديه، حتى لو كان هذا الوقت كافياً لينهي فرضه. وتفسير ذلك أن تحديد الوقت يحدّ من إمكانية التحكم لديه.

لكن، كما في امتحان الحساب، لا تتساوى عند الجميع طريقة فهم التحكم بالمحيط. فلكل فرد طريقة في اختيار رسائل معينة من بين تلك التي يرسلها لنا المحيط الذي نعيش فيه.

وبكلام أوضح، نلاحظ أن المصابين بإحباط نفسي يميلون إلى التنبه أكثر للرسائل السلبية منها للرسائل الإيجابية التي يتلقونها في موقف معين، بينما لا يرى المتفائلون إلا الجانب المشرق من الأمور. هكذا استطاع علماء النفس أن يميزوا بين نوعين من الشخصيات: «المخيّرون»، الذين يظنون أن كل ما يحصل لهم يتعلق بهم وبتصرفاتهم ومجهودهم الشخصي.

و«المسيّرون»، وهم المقتنعون بأن ما يجب أن يحصل سيحصل مهما حاولوا أن يفعلوا لتغيير أقدارهم.

بين هاتين الشخصيتين «المسيّرون» و«المخيّرون»، تكثر الشخصيات الوسطية. لكن الدراسات أثبتت أن المخيّرين، أقل عرضة للضغط النفسي من المسيّرين.

2- الإفراط في العمل:

إن الإرهاق في العمل هو أحد أكثر أسباب الضغط النفسي شيوعاً. صحيح أن بعض المهن تتطلب بطبيعتها الكثير من العمل، إلا أن من يمارسها لا يعاني بالضرورة من الضغط النفسي. فليس العمل ما يسبب الضغط بل موقف الفرد من هذا العمل. فغالباً ما نتسبب لأنفسنا بالضغط النفسي نتيجة رفضنا لطلب المساعدة أو لإسناد جزء من العمل إلى شخص آخر، عندما نقوم بمهمة نعجز عن إتمامها وحدنا. يرتكب عدد كبير من الناس هذا الخطأ بصرف النظر عن مهنهم، أكانوا مدراء أو رؤساء شركاء أو مدرسين، أو ربّات منازل، أو أصحاب مهن حرّة، فكلهم قادرون على التسبب لأنفسهم بضغط نفسي غير ضروري. كما قد يتحول الإفراط في العمل عادة لا إرادية، أو إدماناً لا سبيل للخلاص منه بسهولة.

فبعض المدمنين على العمل يعلمون جيداً أنه يجدر بهم أن يريحوا أنفسهم قليلاً، لكنهم يعجزون عن الإبطاء. فيجدون دائماً عملاً يقومون به، ما يقودهم طبعاً إلى عمل آخر وقبل أن يدركوا، ينسون تناول وجبة طعام أساسية. إذا كنت تشبهون أحد هؤلاء اطرحوا على أنفسكم السؤالين التاليين:

من الذي تريدون إرضاءه عن طريق العمل ليلاً نهاراً؟

هل تجدون صعوبة في طلب المساعدة؟

قد تأتي ردة فعل الأشخاص الذين نشئوا في محيط عائلي كان يطلب منهم فيه تخطي طاقاتهم لإرضاء أهلهم، على أحد هذين الشكلين: إما أن يهملوا كل شيء، أو أن ينكبّوا على العمل بكدّ لكسب رضى الأهل حتى بعد رحيل الوالدين. هكذا يتحول ما كان عملاً قسرياً في الطفولة إلى ضرورة في الحياة. فهم يعجزون عن احترام أنفسهم إلا إذا استمروا في المحافظة على القواعد القديمة التي كان الأهل يملونها عليهم: «لا قيمة لك ما لم تعمل بكدّ». تلك العبارة تجعلهم عاجزين عن الاستراحة أو إسناد بعض المهام إلى أشخاص آخرين.

وبعض الذين يفرطون في العمل، أهملهم أهاليهم في طفولتهم. لذا تراهم يعملون حتى الإرهاق ليثبتوا أنهم «موجودون»، بعد سنين طويلة كانوا فيها مهمّشين. فهم يثبتون قيمتهم من خلال العمل.

وربما نجح بعضهم في دفعكم إلى الشعور بعدم الكفاءة أو بأنكم مزعجون كلما طلبتم المساعدة؛ ولا عجب إذاً أن تترددوا في طلبها، خوفاً من الصدّ. وإذا كنتم إضافة إلى ذلك أشخاصاً خجولين، فقد يصبح هذا الشعور حملاً ثقيلاً. ولابد أنكم تخشون إزعاج الناس بطلب المساعدة منهم.

ويصعب على بعض الأشخاص الاعتراف بأنهم ليسوا على مستوى المسؤولية المسندة إليهم ويعتبرون أن طلب المساعدة دليل على الضعف. كما يظنون أن ذلك «الضعف» يمكن أن يستخدم ضدهم في وقت من الأوقات. واستناداً إلى ذلك يتخبّطون وحدهم، وحتى الإنهاك التام إذا لزم الأمر.

ومن الناس من لا يثق بأحد، فيميل هذا الشخص عامة إلى الكمال ويشك في براعة الآخرين. لذلك لا يسند أي عمل يخصه لغيره. وإذا احتل مركزاً مسؤولاً في مؤسسة، يراقب عمل الآخرين بدقة

لا متناهية، الأمر الذي يقوده إلى الإرهاق بسبب العمل. ومن جهة أخرى يشعر العاملون معه أن عملهم ينتزع منهم ولا يحمل بصماتهم بسبب تلك المراقبة الدائمة.

وأخيراً، هناك من يقول: «لا قيمة لهذا العمل ما لم أنجزه بنفسي». تلك هي فئة الطموحين المدمنين على العمل. يبدو لهؤلاء أن رفعتهم تزداد إذا اعتبرهم الناس أشخاصاً يفعلون كل شيء بأنفسهم. ويلاحظ أن بعض المنتمين إلى هذه الفئة لا يتفتحون إلا في محيط مضطرب. لكن المشكلة الوحيدة هي ألا يتخطى الأمر حدود متعة مواجهة تحدّ ما، ليتحول إلى حالة سيئة تؤذي الصحة.

3- مصادر مستترة

من المحتمل جداً أن نتجاهل أحد مصادر الضغط أو أن نخطئ في تفسيره، ما يؤدي إلى ردات فعل دفاعية غير ملائمة.

من ناحية أولى، إذا استخف أحدهم بمصدر للضغط، يخاطر بألا يكون قادراً على بذل المجهود الضروري في الامتحان الذي عليه أن يخوضه لتخطي الضغط الذي يتعرض له؛ تماماً كما يفعل العدّاء. فالعداء الذي لا يهتم للربح أو الخسارة لا يملك الحافز الضروري ليربح السباق. وإذا سيطر الخوف على الرياضي قبل بدء المباراة، فسيكون معرضاً لفقدان السيطرة على نفسه أو لشلّ حركته. وفي شتى الأحوال تتأثر إمكانياته بهذا الوضع.

يعتمد هذا البُعد الذاتي الشخصي لردة الفعل على الضغط النفسي، على مدى صعوبة العمل المطلوب إنجازه. عندما يكون العمل بسيطاً، يؤدي التوتر الشديد، أي الضغط النفسي القوي، إلى تحقيق أفضل النتائج. وعلى العكس، إذا كان العمل معقداً صعباً، فهو لن يُنجز كما يجب إلا إذا كان الضغط النفسي، أثناء القيام به، بسيطاً.

4- عوامل أخرى

أ) الرغبة في النجاح مهما كان الثمن: عندما يدفع الأهل والمعلمون الأطفال للحصول على نتائج مدرسية أفضل فأفضل، يكبت بعض هؤلاء الأطفال هذه الضغوطات ويجعلون منها لاحقاً نمط حياة دائم، وبخاصة إذا ربط الأهل والمربون هذه النتائج بالحب أو الرضا الذين يمنحونهما للطفل. فهكذا يربط الطفل لاحقاً احترامه لنفسه بقدرته على النجاح.

ومن دون هذا النجاح، يبدو له أنه لا يعيش ولا يحترمه أحد. لا مجال للذين في هذه القاعدة: فإما أن يكون كل شيء أبيض وإما أن يكون أسود.

ب) النقد العشوائي: يتعرض بعض الأولاد للنقد غالباً وبطريقة غير بنّاءة، فينطوون على أنفسهم آملين تفادي الإهانات عن طريق الخضوع. ويصل بهم الأمر إلى عدم محاولة القيام بأي شيء مجدداً، فيصبحون قلقين غير واثقين من قدراتهم. هكذا يكبرون وهم يحاولون إرضاء الآخرين، بهدف الحفاظ على عزة أنفسهم.

ج) الإحساس بالوحدة: إن الأطفال الذين لا يتلقون أي عطف أو اهتمام أو اليسير منهما فحسب، يكبرون ويكبر معهم عدم احترامهم وتقديرهم لأنفسهم وعدم الثقة بقيمتهم الإنسانية. ونتيجة ذلك، يشكل دخولهم مضمار العمل مفراً لإحساسهم بعدم فائدتهم. فيبذلون جهداً لإثبات أهمية وجودهم، ويتفانون في أعمالهم بحماس شديد.

د) الرعاية المفرطة: يتصرف بعض الآباء نيابة عن أبنائهم في كل شاردة وواردة، فيعرقلون بهذه الطريقة عملية اكتساب الأولاد الاستقلالية الضرورية والقدرة على مواجهة شؤون الدنيا وشجونها. هذا النمط من التربية يؤدي إلى التمرد والإحساس بالغلّ، مصحوباً بالخوف من العالم الخارجي. ينشأ الأولاد الذين يلقون رعاية مبالغاً فيها وهم يعانون من صراع داخلي دائم، عواقبه رفض أي محاولة لضبط سلوكهم، والخوف أيضاً من تحمل مسؤولية الحرية التي يريدونها.

الضغط النفسي الإيجابي والسلبي

عندما يواجه الإنسان اعتداءً أو خطراً أو رهاناً أخلاقياً أو جسدياً يهدد توازنه الداخلي، يطلق الجسم ردة فعل مضادة لاستعادة التوازن المفقود. وتؤدي هذه العملية الدفاعية التي تثير مجموعة ردات الفعل الفيزيولوجية على الضغط النفسي، إلى ظهور الأعراض المذكورة سابقاً، إذا تخطت تلك العملية قدرة الإنسان على مقاومة مصدر الضغط. لكن ردة الفعل لا تتغير سواء كان مصدر الضغط إيجابياً أم سلبياً.

مثال على ذلك: يشكل الإعلان عن صرف جماعي من العمل مصدراً للضغط. لكن إن علم الموظف أن هذا الصرف لم يشمله، يشكل هذا العلم مصدراً آخر للضغط، توازي خطورته خطورة الضغط الذي أثاره الخبر الأول. يؤدي الأمران إلى رد الفعل العميق نفسه لأن عامل المفاجأة متوفر في الحالتين.

وتخلص إلى القول بأن أي تحدّ يمكن أن يشكل مصدراً للقلق أو سبباً للمتعة. فإذا كانت نظرة الشخص إليه إيجابية، يتحول إلى حافز له، يدفعه إلى تخطي ذاته وإمكانياته. هذا هو المقصود من عبارة «هوس الربح». فإذا واجه الإنسان أحد التحديات، تمنحه قدرته على السيطرة على الوضع إحساساً بالسعادة، أو ما يسمى الضغط النفسي الإيجابي. أما إذا كانت جهوده غير كافية لتجعله يتحكم بزمام الموقف، فسيؤول إلى حالة من الإحساس بالفشل، أو ما يسمى بالضغط النفسي السلبي.

إن أي اعتداء خارجي خطير يمكن أن يؤدي إلى خلل في كل تلك الوظائف. فالضغط النفسي المرتبط بالحياة المهنية يمكن أن يظهر، إن طال كثيراً، على شكل أوجاع مزمنة لا تفسير لها في معظم الأحيان. والذين يعانون من ضغط نفسي شديد يصابون بالانفعالية المفرطة، يغضبون بسرعة ويسيئون تفسير الأمور. لذا نراهم يتأرجحون بين نوبات من الغضب وأخرى من الضحك الهستيري ويغرقون أحياناً في بحر من الإحباط الحزين. وتتشابه هذه الحالة وحالة «فرط التيقّظ» التي تتميز بموقف متصلب، وقمع للذات وللآخرين، مع استعداد دائم للغضب. غالباً ما تترافق هذه الحالة مع الأرق. لكن لا يعاني جميع المصابين بالضغط النفسي من انفعالية مفرطة أو تيقظ مفرط. فبعضهم يدخل حالة من «التعويض المفرط»، فيستسلمون لأفكارهم وأحلامهم اليقظة وفي كل الأحوال يعانون من الإرهاق الشديد.

تتحول الاضطرابات النفسية إلى أمراض فعلية إذا استمر السبب الضاغط أو إذا كانت فترات الهدوء، بين حالتين متتاليتين من الضغط النفسي، غير كافية لاستعادة التوازن، يتحول الضغط النفسي إلى قلق خانق.

إن الأشخاص الأكثر عرضة لهذا الخطر، هم الذين يرزحون تحت وطأة ضغوطات مهنية كثيرة، بحيث يعجزون عن الراحة في عطلة نهاية الأسبوع.

يسبب الإفراز المفرط لهرمونات الضغط النفسي في المنطقة الدماغية المسماة «تحت المهاد»، فقدان الشهية للطعام، الانهيار العصبي، الأرق المستمر، اضطرابات في العمليات الإدراكية المعتمدة على الذاكرة، والتركيز على الأفكار السوداء، الأمر الذي يؤدي إلى تشويش القدرة على التركيز. كما ترتبط بزيادة إفراز هرمونات الضغط النفسي، اضطرابات الهوس القسرية ونوبات الهلع الشديد.

من هم المعرّضون للإصابة بالضغط النفسي ؟

تختلف نظرة الناس إلى التغيرات أو التقلبات التي تطرأ على الحياة أو إلى العوامل التي تسبب الضغط النفسي. وترتبط ردة فعلهم بالثقافة التي تلقوها ومستواهم العلمي والظروف المحيطة بالحدث الذي سبب الضغط النفسي. فمن المحتمل جداً أن نتخطى ظرفاً ضاغطاً بشكل أفضل من غيرنا. فالبعض مزوّد بقدرة داخلية كبيرة على المقاومة والتحمل، مما يتيح لهم أن يحافظوا على رباطة جأشهم لفترة أطول حتى لو زادت الأمور سوءً.

وبصرف النظر عن القدرة على التحمل والتكيف مع المتغيرات، من الجدير بالذكر أننا حين نولد، تولد معنا استعدادات نفسية خاصة بنا. فمن لديه أطفال أو يعيش مع عائلة متعددة الأفراد، يستطيع أن يؤكد الاختلاف التام بين هؤلاء الأطفال منذ ولادتهم.

فثمة أطفال يبقون هادئين وينامون الليل بطوله بدون إثارة المتاعب. فيما يكون آخرون شديدو الهياج ويرفضون النوم بسهولة. ومنهم من يلعبون وحدهم في زاويتهم المفضلة، بينما لا يلعب الآخرون إلا إذا جالسهم أحد ما ليلهو معهم.

تؤدي تلك الاستعدادات الفردية، إضافة إلى طريقة التربية، إلى بروز شخصيات مختلفة، بعضها سريع الإصابة بالضغط النفسي:

1- القلق: يميل الإنسان القلق على ممارسة مهن لا تتطلب كفاءة معينة. لذلك تراه يملّ بسرعة وسرعان ما يشعر بالقهر. إلا أنه حين يحتل مركزاً يتحمّل فيه مسؤوليات كثيرة، ينوء حالاً تحت ثقل أعباء العمل المتزايد فيتهم الآخرين بالتقصير.

لا يثق هذا النوع من الأشخاص بقدراته، حتى لو حاولنا أن نطمئنه. وهو يتردد في التعبير عن انزعاجه، وغالباً ما يعجز عن الرفض حين نخضعه لحمل ثقيل من المتطلبات. ومرد هذا الضعف وخشية الدفاع عن النفس، إلى مفهوم خاطئ لمعنى الواجب اكتسبه في طفولته ومن طريقة تربيته، إضافة إلى اعتقاده الخاطئ بأنه إذا رفض القيام بما يُطلب منه، أدى ذلك إلى ظهوره بمظهر البليد.

قد يبدو الإنسان القلق مثقفاً مهذباً؛ لكنه غالباً ما يضمر الحقد للآخرين، وبخاصة أولئك الذين ينفذ رغباتهم بملء إرادته ظاهرياً.

2- الميّال إلى الكمال: إن الصعوبة التي يواجهها حين يريد التكيف مع المتغيرات وعجزه عن الخروج من دائرة الروتين المفرغة التي رسمها لنفسه، يمكن أن يسببا له الضغط النفسي. إنه يعطي أهمية كبرى للتفاصيل، ما يجعله يرمي نفسه في أحضان الضغط النفسي. يجدر به أن يميز الأولويات بشكل أفضل، وألا يولي المسائل غير الهامة أهمية لا تستحقها، وهذا يجعله يكسب بعض الوقت.

يرغب الميّال إلى الكمال بأن تكون الأشياء في الأماكن المحددة لها، وأن تتم الأعمال في المهلة المحددة لها أيضاً. فللروتين أهمية كبرى بنظره، ولكل تفصيل حساب ولا مجال للخطأ. فقد يعيد كتابة نص تافه لمجرد خطأ طباعي واحد أو كلمة ناقصة.

إنه يستمر في هذه الطريق الدقيق في معالجة الأعمال الجارية، ما دام العمل ثابتاً وخالياً من المفاجآت. غالباً ما يكون عاملاً كادحاً جديراً بالثقة. لكنه غير مسلح لمواجهة التغيرات المفاجئة أو التصرف بحكمة في الحالات الطارئة.

3- المجازِف: يعتبر المجازف أن المخاطر التي يواجهها في أعماله المتهورة، تشكل ضغطاً نفسياً مفيداً ويسعى وراءها. يطارد فكره فرص النجاح ويبتعد عن الأعمال المملة. يميل إلى الإفراط بالشرب والتدخين.

إن هذه الشخصية، التي تسعى إلى المغامرة، تأثر غالباً بمعدل الأدرينالين المرتفع الذي يرافق كل عمل متهور. يتمتع المجازف بالشجاعة والإقدام، ومن الممكن أن يلمع في الأعمال التي يقوم بها. إلا أنه يفتقر إلى القدرة على الانتباه. فما إن يمر الانفعال الآني، حتى ينتقل إلى مشروع آخر. لا يعير أهمية للتفاصيل، تاركاً لغيره مسؤولية القيام بالأعمال الأقل مستوى، بينما يهتم هو بما يهمه فقط.

من ميزات المجازف أنه يختار المهن التي تعد فيها المخاطر بكسب جيد، سواء على الصعيد المادي أم المعنوي، كالحصول على الاحترام.

4- الطموح: يخضع الطموح لضغط جسدي وفكري دائم، في إطار محاولاته الدؤوبة للسيطرة على الأمور كافة وعلى المحيطين به كلهم. وهو يعجز عن معرفة الوقت الذي يبلغ فيه أقصى حدود إمكانياته، فيعاني غالباً من ارتفاع ضغط الدم. إنه معرّض للإصابة بأمراض القلب والشرايين التاجية والقرحة وتصلب الشرايين.

يخصص الطموح كامل طاقته لعمله، ويعمل بشكل قاسٍ وعدائي. لا وقت لديه للتمتع بالحياة الاجتماعية أو لممارسة هواية ما. إنه يعيش ويفكر ويحلم بعمله فحسب. لا يعتمد على أحد لمساعدته، وينتقد نفسه والآخرين بقسوة. غالباً ما ينفد صبره ويغضب، عندما يواجه ما يعيقه. من المستحيل أن تراه جالساً لا يفعل شيئاً، فهو يتحرك على عدد الدقائق. يضع ساقاً فوق الأخرى أو يفردهما، أو يضرب بأصابعه على الطاولة كما لو كانت آلة بيانو. حين يمر بمرحلة من الضغط النفسي، يميل إلى القيام بأعمال عدة في الوقت عينه. يصعب عليه أن يركز انتباهه على حديث، لأن فكره يسبقه وينشغل بالمغامرة التالية التي قرر أن يخوضها. استحوذت هذه الفئة على العدد الأكبر من الدراسات المتعلقة بالضغط النفسي. ونحن نجد هذا النموذج من الشخصيات في كافة طبقات المجتمع، وليس فقط بين رجال الأعمال المهمين.

اختبار الضغط النفسي

يتألف هذا الاختبار من أربع مجموعات من الأسئلة، محددة استناداً إلى الشخصيات المعرضة للإصابة بالضغط النفسي (القلق، المجازف، الطموح، الميّال إلى الكمال). احتسبوا نقطة لكل إجابة ترونها صحيحة بنظركم.

(أ) ما يقوله القلقون عن أنفسهم:

أنا عاجز عن منع الناس من استغلالي.

تزعجني المشّادات كثيراً حتى لو لم تكن تعنيني.

أفضل الجحيم الذي أعيش فيه على أي شيء جديد آخر، حتى لو كان هذا الجديد قادراً على تحسين ظروف حياتي.

أجد صعوبة في التعبير عن رغباتي لأنني أخشى أن يُعتبر ذلك إشارة إلى إعجابي بنفسي أو إلى أنانيتي.

حتى لو كان شخص آخر قد ارتكب هفوة، فأنا الذي يقدم الاعتذار دائماً.

يصعب عليّ دائماً اتخاذ المبادرات سواء في العمل أو المجتمع.

لا أستطيع أن أفصح عن انفعالاتي، بخاصة إذا كانت سلبية مثل الغضب أو الضيق.

يبدو لي أنني لا أحصل على ما أريده.

(ب) ما يقوله الميالون إلى الكمال عن أنفسهم:

أحتاج لأن أرى كل شيء في مكانه المخصص له.

إن أي عمل أقوم به ينبغي أن يكون على أعلى مستوى ممكن.

أكره أي إخلال بعملي اليومي.

لا أحب أن أقوم بأي عمل على غير النحو المطلوب.

يزعجني جداً أن يمنعني مانع من إتمام عملي على أكمل وجه، ولا يرتاح لي بال إلا بعد أن أضع النقاط على الحروف.

إن دقة عملي تجعلني أتأخر دائماً في إنجازه.

يدهشني أحياناً أنني أسترجع أشياء من الماضي، كان من الممكن أن أنجزها بشكل أفضل.

إذا كنت أقوم بعمل وارتكبت أثناءه ولو هفوة واحدة، أكرره من البداية مهما كانت أهميته.

(ج) ما يقوله المجازفون عن أنفسهم:

إنني أضجر بسهولة.

السبيل الوحيد للتقدم هو المجازفة.

أجد صعوبة في إنهاء مهمة تسند إليّ.

لا أود أن أزعج نفسي بتفاصيل تافهة.

من المستحيل أن أرضى بعمل روتيني.

أكره الشعور بأنني أسيّر علاقات جامدة مع الناس.

حياتي المهنية تأتي في المرتبة الأولى قبل حياتي الخاصة.

إنني أعد دائماً لمشاريع جديدة وتحديات أخرى.

(د) ما يقوله الطموحون عن أنفسهم:

إن أي عمل أقوم به يستحوذ عليّ بالكامل.

أحرص دوماً على إنهاء ما أبدأه.

أستطيع أن أكرّس نفسي لعملي وأنسى كل ما عداه.

غالباً ما أنسى تناول الغداء، لانسجامي الكامل في عملي.

لا أشعر بالسعادة التامة إلا عندما يكون جدول أعمالي مليئاً بالمواعيد والأعمال.

لا وقت لدي للمناسبات الاجتماعية، إلا إذا كانت تمتّ بصلة إلى أعمالي.

إن مقاطعة العمل أمر صعب جداً بالنسبة إلي.

ما إن أنهي مهمة حتى أنتقل فوراً إلى غيرها.

والآن، إذا سجلتم 4 نقاط أو أكثر في فئة ما، فمن المحتمل جداً أن تكونوا من المنتمين إلى هذه الشخصية. وقليلون هم من ينتمون تماماً إلى إحدى هذه الفئات الأربع. لكن معرفة أيّ منها هي الأقرب إلى شخصيتكم، يمنحكم نقطة انطلاق لفهم ما يحثكم على التقدم، لتعديل مواقفكم وخفض مستوى الضغط النفسي الذي تتعرضون له.

ثانياً : الثقة

الإنسان يولد واثق من نفسه. هذه الحقيقة يؤمن بها العديد من الباحثين في هذا المجال، فالأطفال لا يظهرون علامات تدل على الشك في حقهم في الحصول على ما يريدونه وأنهم سوف يبذلون أقصى جهد ممكن لكي يحصلوا على ما يريدون ويحتاجون إليه. ولكن وبالطبع، فإن الجينات الخاصة بنا تلعب دوراً في كيفية تطور ثقتنا. ونظراً لأنها تؤثر على البناء البيوكيميائي لعقولنا وأجسادنا، فإنها تلعب دوراً في تحديد:

الأسلوب المهيمن لشخصيتنا، فيما إذا كنا انطوائيين أو منفتحين.

أمزجتنا، فيما إذا كنا نميل نحو الإفراط في الغضب أو الهدوء.

ميلنا الفطري تجاه بعض المشكلات المتعلقة بالصحة النفسية، فيما إذا كنا على استعداد لأن نستجيب للإجهاد بأسلوب اكتئابي أو هوسي أو إذا كنا أميل إلى اصطناع سلوك إدماني أو قسري.

النقطة الأساسية التي يجب تذكرها هي أن أياً من هذه العوامل المحددة ذات أثر سيئ على ثقتنا بذواتنا. ولكن الطريقة التي يتم بها التعامل مع هذه العوامل وبخاصة في سنوات التكوين المبكرة هي التي يمكن أن تتسبب في مشكلة.

فهناك الكثير من الأشخاص الانطوائيين، الذين يحيون حياة سعيدة وناجحة ومليئة «بالثقة الهادئة». لقد تعلموا كيفية إدارة خجلهم، وذلك ربما عن طريق العمل في مسارات وظيفية تمنحهم فرصة كافية للعمل بنجاح وحدهم كذلك عن طريق حياة اجتماعية مرضية مع القليل من الأصدقاء المقربين. وفي المقابل، هناك بعض المرضى في المستشفيات العقلية لا يبدُ عليهم أية بادرة لمشكلة تتعلق بثقتهم بأنفسهم.

وعلى العكس من ذلك، فإن التمسك بالاعتقاد بأن فقدان الثقة يتسبب فيه عوامل الوراثة يجردنا من قوتنا وكذلك فإنه يسمح لكل المسؤولين عن الإطاحة بثقتنا بأنفسنا بأن يفلتوا دون عقاب.
والأشخاص الذين يستخدمون الافتقار إلى الثقة كذريعة قد يقولون أن الآباء الجاهلين أو الذين لا يتمتعون بالإحساس بالمسؤولية قد ينظرون إلى أولادهم بنوع من الاهتمام المنفصل. وفي العلم، يمكن للرئيس المتنمّر أن ينظر إلى موظفيه الذين يرتجفون رعباً، قائلاً: «إذا كنت خانعاً، فستظل خانعاً، ابحث لنفسك عن وظيفة جديدة».

وإذا كنا نرغب أن كون أكثر ثقة، فإن الخطوة الأولى التي يجب أن نتخذها هي أن نستحضر في أذهاننا صورة لنوع الشخص الذي نرغب أن نكونه. وحتى نميّز الأشخاص الواثقين، فإننا غالباً ما نجد أنهم:

يفكرون بطريقة إيجابية؛ ولا يشعرون بالانسحاق تحت وطأة المشكلات التي تواجههم.

متفهمون لذواتهم؛ ولا يتوقفون عن التعرف على ذواتهم بينما ينمون ويتطورون.

محبون لذواتهم؛ ولا يمانعون أن نعرف أنهم يهتمون بذواتهم.

يتصرفون بمهارة؛ ويعرفون أي سلوك يناسب كل موقف فردي.

يعرفون ما يريدون؛ ولا يخافون من الاستمرار في وضع أهداف جديدة لأنفسهم.

الصورة الحقيقية للثقة

الكثير من الناس يخشون أن يصبحوا شديدي الثقة بأدائهم على نحو زائد عن الحد. ربما كانوا يحملون في أذهانهم صورة لبعض الناس الذين يعرفونهم ولا يحبونهم، على الرغم من أنهم قد يكونون من المعجبين بهم سراً أو من الذين يكنّون تجاه نجاحهم مشاعر الحسد.

لقد وُجد أن أحد الأسباب الشائعة لسوء الفهم هذا هو أن الناس لا يتضح لديهم دائماً الفوارق بين السلوك العدواني والسلوك الحاسم لدى الواثق من نفسه. فالأشخاص الواثقين ليسوا:

متسلطين: حتى لو كانوا من ذلك النوع من الناس المؤهلين للقيادة التسلطية إذا أحسوا بالحاجة إلى ذلك. إن الأشخاص الواثقين يكونون راغبين تماماً في تفويض المسؤولية للآخرين. ويرجع ذلك إلى أن تقديرهم الداخلي للذات من الصلابة بحيث لا يتهدده الانقياد للآخرين.

أنانيين: بالرغم من أنهم لم يكونوا يخشون أن يشاهدهم الآخرون وهم يعتنون بشدة بأنفسهم. إنهم راغبون وقادرون على الاعتناء بالآخرين وقت الحاجة أينما كانوا، ويرجع ذلك إلى أن عنايتهم بذواتهم على قدر من الجودة يسمح لهم بامتلاك طاقة فائضة، ولأنهم يستطيعون أن يقولوا «لا» أو «كفى» عندما يحتاجون لفعل ذلك.

على علم بكل شيء: على الرغم من أنهم على ثقة بأن لديهم المعرفة الكافية والمهارات اللازمة للمهام التي يضطلعون بها. فإنهم يعترفون بحدودهم في حرية، ويرجع ذلك إلى أنهم لا يرغبون في أن يعرضوا أنفسهم للفشل، ولا يشعرون بالتهديد من قبل الأشخاص الآخرين الذين يمتلكون مهارات أعلى في بعض المجالات.

منعزلين: رغم أنهم يجدون راحة في قضاء الوقت بمفردهم وليسوا بحاجة إلى صحبة الآخرين حتى يجعلوهم سعداء أو يحفزوهم على العمل. فإنهم يمتعون بعلاقات طيبة مع الآخرين. ويرجع ذلك إلى أن لديهم مهارات بدء العلاقات التي يريدونها، إذا أخفقوا، يمكنهم أن يواجهوا الأشياء علانية ويتوفر لديهم الرغبة في التفاوض بشأنها أو الانسحاب إذا ما شعروا بالحاجة إلى ذلك.

أثرياء بالضرورة: رغم أنهم يبدون قانعين بنصيبهم المادي. وقد يعيشون في تواضع تام. يرجع ذلك إلى أنهم ليسوا مستعدين للتضحية بصحتهم وسعادتهم لكسب أكثر مما يحتاجون إليه، وليسوا بحاجة إلى التأثير على الآخرين بالتظاهر بالثراء.

جميعاً من ذوي الإنجازات الضخمة: رغم أنهم يؤدون بامتياز ما يقومون به ولديهم الإمكانية لتحقيق المزيد. وقد يختارون أن يظلوا في أسفل السلم الاجتماعي وقد يقررون أن يقوموا بعمل أقل والحصول على عائد أقل في المقابل، أو قد ينسحبون من أعمالهم ويستبدلونها بأعمال أخرى في مسار حياتهم الوظيفية. ويرجع ذلك إلى أنهم قد لا يريدون أن يواصلوا المسير في الطرق نحو الإنجازات العليا. إنهم ليسوا في حاجة إلى أن يثبتوا ذواتهم عن طريق العمل أو شغل مواقع السلطة والشهرة.

السلوك السليم لتعزيز الثقة

هناك ثلاثة أنواع عامة من السلوك: السلوك العدواني، والسلوك السلبي، والسلوك الحاسم. والأشخاص الواثقون يمكن أن:

يستخدموا الأنواع الثلاثة من السلوك.

يختاروا سلوكاً شاملاً يناسب شخصيتهم وأسلوب حياتهم.

يطبقوا الأسلوب الملائم الذي يناسب كل موقف فردي أو علاقة فردية.

يميل الأشخاص الذين تنقصهم الثقة بالذات إلى استخدام نطاق ضيق أكثر مما ينبغي من السلوكيات كما أنهم يعجزون عن التفريق بين هذه الأساليب الثلاثة بوضوح، مما يؤدي إلى عدم فعالية ما يقولون وما يفعلون.

ويمكن، بطبيعة الحال، أن تكيف سلوكك بحيث يتناسب مع رغبات واحتياجات الآخرين، مثل عائلتك أو رئيسك. وفي الحالات الأخرى من عملنا، قد تحدد أهداف وقيم الآخرين نوع السلوك المناسب بشكل كبير. على سبيل المثال، قد لا تتوقع الشركة التي تعمل بها أن يتسم البائعون بها بالسلبية، وأن تميز السكرتارية بالعدوانية، أو بأن يتسم عمّال النظافة بها بالحسم. وبالمثل، وكعميل لدى هذه الشركة قد لا تتوقع أن تصادف محامياً سلبياً أو نادلاً عدوانياً.

قد لا تستهويك هذه الأدوار والتوقعات المقولبة، وقد ترغب في عمل بعض التغييرات، ولكن على المدى القصير قد تضطر إلى العمل من الواقع اليوم إذا كنت ترغب، على سبيل المثال، في أن تحتفظ بوظيفتك.

وكأشخاص واثقين، علينا أن نراجع قواعد العلاقات؛ فربما كانت هذه العلاقات بحاجة إلى التجديد. لذلك، إليك بعض النصائح لمعظم أنواع العلاقات.

الأشخاص الواثقون

يعرفون أن هناك صلة قوية بين العلاقات الحسنة والصحة والسعادة؛ ويريدونها معاً.

يبذلون مجهوداً لفهم القواعد الخاصة بكل علاقة.

مستعدون للتفاوض حول التغيرات والتعديلات الخاصة بهذه القواعد.

يرغبون في اكتساب المعرفة والتي قد تمكّنهم من تحسين وتطوير علاقاتهم.

مستعدون داخل حدود المعقول، أن يغيروا من سلوكهم لتحسين العلاقة.

مستعدون أن يطلبوا من الأطراف الأخرى في علاقاتهم تغيير سلوكهم.

مستعدون للاعتراف بالمشكلات في العلاقات إن وُجدت.

مستعدون لطلب العون من طرف ثالث وذلك للتعامل مع أية صعوبات إذا كانوا غير قادرين على إدارة العلاقة بدون مساعدة.

مستعدون لإنهاء العلاقة إذا كانوا قد بذلوا جهداً صادقاً لتنفيذ كل ما سبق ولم ينجحوا.

الأصدقاء الواثقون

يختارون قضاء أغلى أوقاتهم مع من يحبون حقاً ولا يضيعون الطاقة في محاولة أن يجعلوا الجميع يحبونهم.

يستطيعون اختيار أصدقائهم من كل المستويات وكل مناحي الحياة ومن كل الأجيال ولا يريدون أن يكون جميع الناس ممن يشبهونهم.

يكون لديهم توقعات واقعية من الأصدقاء، ولا يتوقعون منهم جميعاً أن يلبوا كل احتياجاتهم. يمكن أن يكونوا أكثر جدية مع بعضهم، وأكثر حباً لبعضهم، ويتمتعون بالمرح مع الآخرين.

لا يطالبون أصدقاءهم بأن يكونوا على علاقات طيبة مع بعضهم البعض لأنهم يحترمون ويقدرون الخلافات بين أصدقائهم.

يعرفون أي الأصدقاء يلجئون إليهم ليطلبوا منهم الدعم في وقت الشدة، ولا يصابون، من ثم، بالأذى أو الصدمة حينما تفضل مجموعة أصدقائهم كلها في المشاركة في عملية الإنقاذ.

يقرون بحق أصدقائهم في رفض طلباتهم ولا يشعرون بأن ذلك معناه الرفض الشامل لهم.

باستطاعتهم الدفاع عن حقهم في الرفض والحاجة إلى الاستقلال والانفراد بأنفسهم أحياناً. ويشتمل ذلك على الاحتفاظ بحق عدم التورط في مشكلات الأصدقاء في كل المناسبات. كما أنهم قادرون على الشعور بالأمن والطمأنينة عندما يعرفون أنهم يؤدون ما عليهم وليسوا مستعدين لإنقاذ كل شخص خلال كل أزمة.

قادرون على الاختلاف وعلى إعطاء النقد البنّاء فيما يتعلق ببعض السلوكيات المعينة والمواقف التي يلاحظونها ولا يرضون عنها.

قادرون على احتمال فقدان بعض الأصدقاء بينما يكبرون ويتطورون ومستعدون لإقامة علاقات جديدة وربما كانت أكثر ملاءمة.

الآباء الواثقون

راضون بكونهم أقل من أن يصلوا إلى الكمال. يستطيعون الاعتراف بأخطائهم ومستعدون للتعلم منها. ويعرفون أن هدفهم هو تزويد أولادهم بتربية كافية وليس الوصول إلى الكمال.

لديهم إحساس بقيمهم الخاصة والتي قد تختلف عن آبائهم وجيرانهم أو أي أشخاص يمكن أن يقارنوا بهم.

مستعدون للدفاع عن هذه القيم داخل العائلة وفي العالم الخارجي. وقد يشتما ذلك على مجادلات ومفاوضات في البيت والمدرسة أو في أي موقف يواجهون فيه التحدي.

يدركون أن التأثير الأكثر أهمية على نمو وتطور الأطفال - بعد منحهم شعوراً بالأمان والحب - سيكون هو مواقفهم وسلوكياتهم وتوجهاتهم. إنهم يعرفون، على سبيل المثال، أن طريقة عنايتهم بأنفسهم سوف تحدد الطريقة التي يميل الأطفال إليها في العناية بأنفسهم؛ ويعرفون أن نوع العلاقة بينهم وبين شركاء أو شريكات حياتهم سوف يؤثر على مواقف أطفالهم تجاه العلاقات في حياتهم الراشدة؛ كما يعرفون أنهم إذا كانوا حاسمين، فمن المحتمل أن يكون أطفالهم كذلك؛ ويعرفون أنهم إذا كانوا سعداء، فإن أطفالهم يحتمل أن ينموا وهم مزودين بالقدرة على أن يكونوا سعداء وعلى الاستمتاع بالحياة.

إذا كانوا يعملون خارج المنزل، فلن يشعروا بأنهم مجبرون على التنافس من أجل الحصول على جائزة الأب المثالي. مستعدون أن يطلبوا العون من شركائهم وعائلاتهم وشركاتهم ومن الدولة حتى يتمكنوا من تحقيق هذين الدورين المتعارضين بشكل مرضٍ. وقد يعني ذلك تفويض بعض الجوانب الخاصة بدور الأبوة للآخرين.

لا يسيئون استخدام سلطتهم كراشدين كما أنهم قادرون على مساعدة أبنائهم تنمية الإحساس بالقوة بالتدريج. وفي الكثير من مواقف الحياة اليومية يشجعون على المشاركة في اتخاذ القرار، ولكنهم قادرون على الاضطلاع بكامل المسؤولية عن أبنائهم في المواقف التي يرون أن أطفالهم يحتاجون فيها النصيحة وحكمة الراشدين. وقد يشتمل ذلك على تأديب وعقاب الطفل حينما يتعمد كسر القواعد.

يشجعون أبناءهم على الاعتماد على الذات حينما يكونون قد وصلوا إلى السن الملائمة لذلك. كما أنهم مستعدون كذلك للسماح لأبنائهم بأن يقوموا ببعض المخاطر المعقولة وأن يتعلموا من أخطائهم دون اللجوء إلى أسلوب التهكم المزعج.

يسمحون لأطفالهم بتنمية إحساسهم الخاص بالقيم وبأن يتصرفوا وفقاً لها طالما أنهم لا يشكلون أذى لأنفسهم أو للآخرين.

لا يتوقعون من أطفالهم العناية بهم؛ ومستعدون لأن يتحملوا المسؤولية عن حياتهم بحلوها ومرّها بأنفسهم. ويمكنهم، من ناحية أخرى، أن يتلقوا العون والدعم بحسم حينما يتوفر بشكل إرادي من الآخرين.

يمنحون أطفالهم التربية دون أن يعلقوا أشياء عليها. ولا يتوقعون أن يشعر أطفالهم بالذنب إلى الأبد للتضحيات التي اختاروا أن يقدموها من أجل الاهتمام بهم.

ليست لديهم أية توقعات لفترة البلوغ الخاصة بأبنائهم، فهم يسمحون لهم بأن يكون لهم أسلوب حياة خاص ومسار وظيفي وعلاقات قد اختاروها بأنفسهم. كما أنهم لا يلجئون إلى الابتزاز العاطفي أو المالي للتأثير على أولادهم لتحقيق رغباتهم، أو آمالهم، أو طموحاتهم غير المحققة.

الموظفون الواثقون

يقدون مهاراتهم واستعداداتهم، ويرغبون في تحقيق أقصى استفادة. وهم مستعدون للتأكيد على حقهم في استخدام هذه القدرات والوقوف في وجه أية محاولة لعرقلتها.

يتوقعون الإرضاء الوظيفي ويحاولون ضمان أنهم لن يصابوا بالملل أو سيعهد إليهم القادة بأعمال مستحيلة. يستخدمون خبرتهم في اقتراح وسائل جديدة لجعل الوظيفة أكثر فعالية وإثارة.

يقدرون صحتهم وسعادتهم وليسوا مستعدين للعمل في ظروف قد تؤدي إلى إلحاق الأذى بأيهما.

يعرفون عتبة الإجهاد الخاصة بهم وعلى استعداد للدفاع عن قضيتهم حتى يمنعوا عبء العمل من أن يؤدي إلى هلاكهم قبل الأوان.

يتوقعون الحصول على المعلومات الكافية وعلى التدريب والموارد التي يمكن أن تؤدي الوظيفة بها في فعالية، كما أنهم مستعدون للحصول على المزيد من هذه الفرص إذا لزم الأمر.

يؤمنون بالفرص المتساوية في العمل بالنسبة لكل العاملين ومستعدون للقتال ضد أية مظالم.

سلوكهم في الثناء على الآخرين داخل حدود العلاقات الشخصية.

ليسوا مستعدين للجوء إلى أساليب الطعن في الظهر أو التحايل أو الاعتداء، إلا إذا كانت أساليب الحسم قد تمت تجربتها وظل الموقف غير محتمل.

لا يخشون أو يخجلون من النجاح، ولكنهم، من ناحية أخرى، مستعدون للتضحية بطموحهم من أجل الحصول على مكافآت أخرى، إذا ما اختاروا ذلك.

يعرفون حدودهم ويرغبون في تعلم مهارات جديدة. كما أنهم يرحبون بالنقد البنّاء ويستطيعون حماية أنفسهم من سلوك الإحباط.

مستعدون للخضوع لإدارة الآخرين من ذوي الأقدمية ولكنهم يحتفظون بحقهم في الاختلاف مع هذه الإدارة. وفي حين يأخذون في التفاوض بشأن التغييرات، فإنهم يكونون مستعدين للعمل وفقاً للقواعد الحالية، ما لم يُسئ استغلال حقوق الإنسان الأساسية.

لا يشعرون بأنهم مهددون بسبب عرض معارفهم ومهاراتهم على الآخرين.

يحتفظون بعلاقات طيبة مع زملائهم ولديهم القدرة على العمل كأعضاء في فريق.

يتوقعون التعامل مع حياتهم الشخصية باحترام. ويشتمل ذلك على الاحتفاظ بخصوصيتهم، إذا كانوا يرغبون في هذا، والحصول على الدعم والتفهم عندما يشعرون بالضغط والتوتر في الحياة خارج العمل.

الرؤساء الواثقون

يستمتعون بموقعهم كأصحاب نفوذ ويفخرون بالإنجازات التي جاءت بهم إلى هذا الموقع.

لا يستغلون سلطتهم في الإيذاء أو استغلال وإهانة الآخرين ممن هم أقل منهم قوة أو نجاحاً.

يشجعون التواصل الجيد بين كل الموظفين لضمان أن ذلك التواصل يسير في سهولة ويسر ويطبق على كل المستويات في الشركة. كما أنهم يضربون مثلاً يحتذى بعدم الاختباء في برج عاجي.

يشجعون ويكافئون السلوك الحاسم كما أنهم يرحبون بالنقد البنّاء والأفكار الجديدة. وقد يعني ذلك الحاجة إلى التفكير في تغيرات في البناء التنظيمي.

يمكنهم اتخاذ قرارات ولكنهم يفعلون ذلك بعد أن يكونوا قد طلبوا آراء ومشاعر الأطراف الأخرى من الأشخاص المهتمين ذوي المعرفة.

مستعدون لأن يعترفوا بأخطائهم وعيوبهم ومستعدون للتعلم منها. كما أنهم لا يحتاجون إلى أن يضعوا أنفسهم فوق قاعدة تمثال لكي يدعموا احترامهم لذواتهم.

يرغبون في عدم التوقف عن تحسين مهارات ومعرفة كل أفراد الشركة، بما في ذلك أنفسهم.

لا يشعرون بالتهديد والقلق إذا كان الموظفون يمرحون في العمل إلى جانب القيام بعملهم جيداً.

قادرون على انتقاد وتأديب الموظفين الذين لا يلتزمون بقواعد الشركة، أو لا يحققون ما تعاقدوا عليه.

الزبائن والعملاء والمرضى الواثقون

يتوقعون خدمة مرضية ويكونون مستعدين للشكوى إذا لم يتلقوها. ليسوا مستعدين لدفع الثمن كاملاً للحصول على خدمة أقل من المعتادة، كما أنهم لا يتوقعون خدمة أقل إذا كان من حقهم الحصول عليها مجاناً أو بثمن مخفض.

يطلبون معلومات كاملة حول المنتج، والخدمة التي يطلبونها أو يتلقونها. إنهم لن تخدعهم أو تقنعهم المصطلحات الفنية المستخدمة لإرباكهم أو للتقليل من قدرتهم.

يحتفظون بحق السؤال عن السعر وطلب تبريرات لارتفاع التكلفة. كما أن لديهم الحق في طلب تخفيض إذا كانوا يعتبرون السعر مبالغاً فيه.

يتوقعون أن يعاملوا باحترام واهتمام ويعترضون إذا عوملوا بأية طريقة أخرى.

يفضحون أية تلميحات بالتمييز بسبب النوع أو بأي ممارسات جائرة أخرى.

يحتفظون بحق الحصول على رأي ثانٍ أو تقييم آخر.

قادرون دائماً على تقديم تساؤل مبدئي بدون أن يعرفوا بدقة ما يريدون، وعندهم القدرة على مقاومة أي ضغط للشراء قبل أن يكونوا جاهزين لذلك.

يدركون أن لهم حقوقاً بوصفهم مستهلكين ومستعدين للقتال من أجل هذه الحقوق. كما أنهم سوف يستخدمون دائماً مهارات الحسم أولاً، ويحتفظون بالحق في التفكير في وسائل أخرى للإعلام بما وقع من ظلم ووضع الأمور في نصابها.

نصائح عامة

كن صبوراً: تذكر أن القاعدة الذهبية لنظرية التعلم هي أننا يجب دائماً أن نبدأ بالمشكلات الصغيرة. يتعين علينا أن نختار، في البداية، أن نعمل حيث يوجد أقل قدر من المخاطرة، وإلا تعاظم قلقنا وتعرضنا للفشل مرة أخرى. يجب علينا بناء النجاحات الصغيرة بصبر وبالتدريج. لا تبدأ، على سبيل المثال بمحاولة استخدام الحسم في العمل إذا كان ذلك يعني أنك قد تفقد وظيفتك، ولا تبدأ كذلك في البيت إذا كان ذلك يعني أنك سوف تخسر شريك حياتك. بشكل عام وعندما تصبح أكثر ثقة في ذاتك قد تعرف أن الحسم في العمل والبيت لا غنى عنه. تدرّب على تغيير سلوكك في مواقف محايدة نسبياً. وبالنسبة للجميع، فإن هذه المواقف ستكون مختلفة، ولكنها تشتمل على الارتباط مع الآخرين على مستوى أكثر سطحية. ومن ناحية أخرى، إذا كنت تشعر بأنك آمن نسبياً في العمل وفي المنزل، فقد تكون هذه الأماكن مناسبة للبدء في استخدام الحسم.

كن مثابراً: سيكون هناك أوقات تشعر فيها بطول الطريق وبأنه يمتلئ بالعقبات. ربما توضح هذه المشاعر أنك قد أرهقت نفسك بشكل مؤقت، ولذلك حاول الحصول على راحة وانظر ما حققته من تقدم حتى الآن. امنح نفسك الوقت لكي تسترد وتدعم ما قد تعلمته بالفعل. وإذا كنت تعمل بمفردك، فقد يكون ذلك هو وقت الحصول على بعض الدعم. وإذا كنت تعمل مع جماعة، فأخبر أفرادها بمشاعرك.

متّع نفسك: تذكر أننا نتعلم بأفضل طريقة عندما نكون مسترخين نسبياً. إننا بحاجة إلى ما يكفي من الأدرينالين في الدم لكي نحتفظ بالانتباه والاهتمام، ولكننا لا نحتاج بالتأكيد إلى أن نكون في حالة

من الفزع الرهيب. هذا النوع من العمل على تنمية الذات لا يجب أن يشعرنا بأننا مثقلون بالأعباء؛ حتى إذا كان يصبح أحياناً مؤلماً بعض الشيء، يجب أن يكون مثيراً وباعثاً على الاهتمام معظم الوقت. تأكد من أنك تمنح نفسك الكثير من المتع والمكافآت وفرص الترويح عن النفس.

لا تقارن نفسك بالآخرين: حتى لو كنت تعمل في مجموعة، حاول أن تتذكر أن الناس يختلفون عن بعضهم البعض وأن تقدّم أي فرد سيعتمد على عدد لا نهائي من المتغيرات. إن التقييم الوحيد الجدير بأن تحصل عليه لتقدمك هو ذلك التقييم الذي يعتمد على مقارنة توجهاتك الحالية وسلوكك مع المواقف والتوجهات وسلوكك. يجب أن تفكر فيها في سياق موقفك الشخصي الراهن وخلفيتك.

لا تسمح للآخرين بالحكم على تقدمك: إن الوحيد الذي يمكن أن يحكم حكماً أخيراً على سلوكك ومشاعرك هو أنت. لا يغريك البحث عن الطمأنينة الدائمة من الآخرين فيما يتعلق بالتقدم الذي أحرزته.

ربما كنت في حاجة إلى الدعم والتشجيع والتقييم البنّاء، ولكنك لا يجب أن ترغب في الحصول على أحكام من الآخرين. الحكم الوحيد الذي يجب أن تسمح به هو حكم أناس مثل رؤسائك في العمل الذين قد يطالبونك بأسلوب سلوكي أكثر ثقة كجزء من تعاقدهم معك.

لن يقدر أحد سواك على الإحساس بما تشعر به، حتى لو كان لديك عدة علماء نفس هواة في حياتك قد يعتقدون أنهم يعرفونك أفضل مما تعرف ذاتك.

ثالثاً : النجاح

إن النجاح هو الرضا عن شعورك تجاه ما تفعله, فأنت تشعر بالنجاح فقط عندما تكون قابلاً لذاتك. أما عندما ترفضها، فلن يغير النجاح من الأمر شيئاً. وحيثما تكمن عواطفك، يكمن نجاحك أيضاً. لذا، ابذل قصارى جهدك فيما يجعلك سعيداً. والنجاح مكان منعزل؛ لأن النجاح الحقيقي هو سيطرتك على نفسك. إنك تقفز لقمة موهبتك وتنظر إلى العالم من خلال عينيك. فلا يمكن لأحد أن يشاركك رؤيتك، فلا يوجد إطراء يعني لك الكثير، ولكن النقد قد يؤثر عليك، لأن النجاح يكشف لك عن أقل ضعف لديك.

سر النجاح

يكمن هذا السر في تركيبة مكونة من بعض السمات الشخصية الرئيسية المعينة. إنها قوة وتفاعل هذه السمات التي تمكّن «الناجحين» من النهوض بسرعة واحتمال جميع أنماط الصعوبات. ورغم أن هذه السمات تظهر بوضوح أكثر في وقت الأزمات، فإنه بوسعك أيضاً أن تستكشفها وتحددها في السلوك اليومي للأشخاص. وهذا ما يجعل بوسعهم أن يتعاملوا عادة بنجاح مع العقبات الصغيرة، وكنتيجة لذلك يقوون من شخصيتهم. وبالتالي، فعندما يواجهون التحديات الكبرى، فإنهم يتجاوبون معها تلقائياً بصورة إيجابية ويستردون عافيتهم سريعاً؛ وذلك لأنهم مهيئون نفسياً وقاموا بصنع عادات النجاح.

ومن أبرز سمات الإنسان «الناجح»:

المسؤولية: يأخذ الناجح مسؤولية نفسه ومسؤولية حياته على عاتقه. ورغم أنه قد يكون مدرك أن لم يتسبب شخصياً في بعض العقبات والمشكلات التي تواجهه، إلا أنه يفترض أن واجبه أن يبدأ ويشرف بنفسه على شفائه وسعادته ورفاهيته. ومن ثم ستجد أنه:

يتسم أنينه وتأوهاته بقصر العمر، فسرعان ما يعاود حياته الطبيعية.

يعتني بجسده ولا يسمح لنفسه بأن يصيبه الوهن نتيجة للمشاكل التي تعترضه. إنه لا يعاني من تيار لا نهائي، ولا يعوقه عائق من الاضطرابات والأمراض البسيطة.

لا يلوم الغير على حالته العاطفية رغم أن تصرف أحد الأشخاص قد يكون أثارَ رد فعل شعوري معين لديه. فهو يستخدم لغة تُظهر أن لديه السلطة والسيطرة على مشاعره وعنفوانه.

لا يخفي أخطاءه، فهو يعترف بها بحسم رغم أنه قد لا يذيعها للعالم بأسره.

الكفاءة: الناجح ليس بالشخص الذي ينجح في الأوقات العصيبة رغم قلة الكفاءة والتنظيم. فهو منظم نظاماً جيداً، وقادر على أداء العمل بكفاءة وسط الفوضى التي تزرعها العقبات؛ لأنه:

يقاوم بحسم الآخرين الذين يدفعونه نحو الأفعال المتسرعة غير المتأنية.

ينظر بعين ثاقبة إلى استخدام الموارد مثل النقود والمواد والوقت، ويتأكد أن هذه الأشياء استُخدمت بصورة فعالة تناسب قيمتها.

يعمل بصورة منهجية.

ينظر قبل أن يقفز، فهو يتخذ الوقت في التفكير بحرص وعناية في الخيارات المتاحة قبل وضع الأمر موضع التنفيذ.

يقاوم الاستجابة التلقائية التي تنبع دون تفكير تجاه الأفعال من خلال عواطفه ومشاعره مثل الشعور بالخوف أو الذنب. فهو غالباً ما يتصف بالهدوء والبرود عند اتخاذ القرار.

لديه معرفة جيدة بالذات، ومن ثم قادر على إطلاق قواه وتجنب الاستسلام للإحباط نتيجة لنقاط الضعف لديه.

يراقب تقدمه الشخصي.

يضع بصورة روتينية الأهداف التي يمكن تحقيقها ولا يعتاد تعريض نفسه للفشل.

الإبداع: الناجح هو الذي يمكن الاعتماد عليه لإيجاد طرق جديدة حول المشكلات التي تبدو في ظاهرها مستحيلة وذلك لأنه:

يجعل عقله في تحد مستمر، وذلك بإجراء التمارين.

يبدي الاهتمام بكيفية عمل الأشياء.

يحتفظ بتخيلاته وتصوراته خصبة، وذلك من خلال استحضار الصور الجديدة في خياله.

يحب الجدل ويشجّع ما يعارض أفكاره.

عملي وواقعي. فلن تسمعه يشير إلى أن مهمة ما تعد أقل من مستواه إلى حد عدم قيامه بها. فيمكنك وصفه بأنه عملي جداً حتى ولو كان يحتل مواقع رفيعة في العمل أو في المجتمع.

مهتم بالطرق الإبداعية في حل المشكلات. فهو لا يرضى بمجرد اتخاذ الطرق المجرّبة والمختَبَرة. فهو دائماً حريص على سبر غور الزوايا والأفكار الجديدة، حتى ولو بدت غريبة في بادئ الأمر. وهذا يعني أنه ورغم تقديره للماضي وإشادته به، فإنه وبوجه عام يصب اهتمامه الأكبر على الحاضر والمستقبل.

الإصرار: يتسم الناجح بالحسم والإصرار، فمتى اتخذ قراراً بالمضي قدماً، فاعلم أنه سيمضي قدماً. وهو قادر على ذلك لأنه:

يركز على القضايا والمسائل الرئيسية ولا يحيد عن الطريق إلى التفاصيل غير ذات الأهمية.

يمكنه التفاوض بحزم حول ما يحتاجه ويريده.

لديه الثقة في قدرته على تحمل الضغوط، وكأن طاقته لا تنضب.

لديه الشجاعة للقتال حتى النصر متى دعت الضرورة.

يستطيع تجنب وساوسه الشخصية التي تجول بخاطره والتي تحثه على الاستسلام ورفع الراية البيضاء. فإذا رأيت علامات اليأس والقنوط في وجهه أو صوته أو سلوكه وتصرفاته، فلعلك تلحظ كذلك أنه عاجلاً أو آجلاً سيغيب لبرهة من الوقت إما بجسده أو بذهنه. ثم يعود إلى المعترك بسلوك جديد إيجابي وهادئ.

لديه احترام كبير للذات ويؤمن بأنه يستحق النجاح والتميز.

لديه الإيمان بمقدرته على إيجاد الحل.

يدعم قانون الأخلاق القوي الخاص به.

تعدد المهارات: الناجح شخص متعدد المهارات، وكثيراً ما يؤدي تحدي عقبة ما إلى ظهور جانب آخر مفيد له قد لا يكون قد ظهر من قبل. وذلك يرجع إلى أنه:

لا يمانع أن يعلن أنه غيّر رأيه ولا يشعر بأنه مجبر على القيام بشيء ما. وبالمثل فإنه يعطي الآخرين حق القيام بنفس الشيء حتى ولو كان محبط.

يتمتع بتجربة الأحاسيس والمشاعر الجديدة. فهو دائماً يرغب في تجربة الأطعمة الجديدة، والاستماع إلى أنواع الموسيقى المختلفة وتجربة نوع جديد من الإجازات.

مهيأ للتغير بمحض رغبته واختياره وبسهولة ويسر، رغم أنه قد يبدي بعض المقاومة في بادئ الأمر.

عادةً ما يؤقلم أسلوب سلوكه ليناسب الثقافات والمناسبات والمجموعات المختلفة من الناس.

لا يحب التقيّد بالروتين ويبحث عن التغيير متى شعر بالرتابة والملل.

مستعد لتجربة أي شيء تقريباً إذا ما دعت الحاجة.

التواضع: الناجح شخص له نظرة واقعية لنفسه، ولكن وفي الوقت ذاته يمكنه وبوجه عام أن يحتفظ باحترام كبير لذاته. فهو يعلم أنه:

لديه الكثير من نقاط الضعف. وقد يذكر تلك النقاط بشكل علني وبطواعية.

عندما يعمل في فريق عمل، فإن إسهامه ورغم أهميته يمكن أن يحصل على جزء فقط من الإشادة.

هناك الكثير غيره يملك سمات مرغوباً فيها ومحببة هو لا يملكها.

بوسعه انتهاك قانونه الأخلاقي الخاص. فقد يعترف علانية بذنبه عندما يقع في الخطأ أو يفعل شيئاً غير صحيح.

نقاط القوة لديه قد تخذله في بعض الأحيان.

سينجح في العيش بصورة أسهل وأسعد إذا قام باستمرار بطلب الدعم من الآخرين.

حتى لو بذل قصارى جهده، فإنه ولا محالة سيفشل أو سيقع في الأخطاء في مرحلة معينة من حياته.

يجب عليه طلب التقييم من الآخرين ليساعدوه على التقييم عندما يظن أنه قد يرتكب خطأ.

خطة لمواجهة العقبات

1- العاطفة

السيطرة على القلق: قم أولاً بالتخلص من توترك البدني بفضّ التشابك بين يديك ورجليك ووضع كلتا القدمين مسطحتين على الأرض ثم لف أصابع يديك وقدميك بالتواء ثم فكّها ببطء ثلاث مرات. وكبديل عن ذلك، قم بتمرينات المد المفضلة لديك لمدة 3 دقائق؛ أو يمكنك ممارسة الركض.

أغلق عينيك وأرخ بوعي أي توتر في جسدك. خذ ثلاثة أو أربعة أنفاس عميقة بينما تقوم ذهنياً بمتابعة مجرى نفسك في الشهيق والزفير. والآن اترك نفسك لتتنفس بصورة طبيعية وسهلة بينما تقوم بالعد ببطء بشكل عكسي بداية من الرقم 50، أو كرر الأبجدية. وفي كل مرة تعود فيها فكرة ما إلى ذهنك عد إلى نقطة البداية وابدأ من جديد.

السيطرة على الخوف: يمكنك استخدام طريقة التخيل الإبداعي لمساعدتك على التدرب على مهارات الثقة لديك. فبهذه الطريقة ستغذي عقلك اللاواعي بصورة إيجابية قوية لك وأنت تحقق هدفك بنجاح بأقل مقدار من التوتر.

اضطجع في مكان تكون فيه وحدك دون إزعاج، واستغرق 10 دقائق اجعل فيها جسمك يسترخي استرخاءً شديداً للدرجة التي يصل فيها ذهنك إلى مرحلة «الطفو».

ابقَ مسترخياً وتنفس بصورة منتظمة ورفق، خذ خيالك إلى الوقت الذي من المفترض أن تستيقظ فيه في الصباح التالي. وتخيل نفسك ترتدي ملابسك وتستعد ليومك بأسلوب إيجابي ومرتخ. شاهد نفسك تتمتع بإفطار مغذ محبب إليك.

استمر في تخيل نفسك ساعة بعد ساعة بينما تسير بنجاح عبر أحداث يومك. احرص على أن تأخذ صورة لنفسك وأنت تبدو ساكناً وهادئاً ورابط الجأش خلال أي أزمة أو وقت عصيب ربما يأتي إلى ذهنك. لاحظ وابد إعجابك بلغة جسدك الحازمة واستخدم فؤادك لتستمتع إلى نبرات صوتك الواثقة المتحكمة.

وأخيراً تخيل نفسك تتمتع بمكافأة عن إنجازك. استمر مع تخيلك لنفسك على أنك شخص ناجح أطول وقت ممكن، لأنه كلما قويت هذه الصورة كان من الأرجح أن تترجم إلى واقع في اليوم التالي.

السيطرة على الغضب: عندما تشعر أن غضبك بدأ يأخذ شكلاً مادياً، مثلاً، نبضاتك تتسارع؛ عضلاتك تشتد؛ رأسك ترتجف، عليك اتباع الخطوات التالية: المسافة، الواقع، التوتر، التنفس.

المسافة: ابتعد على الفور عن أي اتصال مادي قد يكون لديك، لا سيما إذا كان مع شخص. خذ خطوة إلى الوراء أو عُدْ إلى الخلف على الكرسي. والبديل لذلك أن تغادر الحجرة لدقائق معدودة.

الأرض: تمسك بشيء جامد ثابت يساعدك على أن تعود إلى الواقع. ثم حوّل دماغك على الحالة المنطقية لنصف المخ الأيسر (لأن نصف المخ الأيمن هو المكان الذي تنبثق منه عواطفك). ومن أمثلة الطرق السريعة للقيام بهذا، إذا لم تكن قادراً على مغادرة المكان، هو أن تعد في صمت جميع الأشياء الموجودة في الحجرة ولها نفس اللون، أو عدد الدوائر التي يمكنك رؤيتها. وكبديل عن

ذلك، يمكنك أن تضع قائمة محتويات وصفة طعام الليلة، أو تستدعي إلى الذاكرة عناوين أخبار اليوم.

إذا كان يمكنك أن تنفصل بعيداً، فاقض ما يقارب 15 دقيقة تقوم فيها ببعض الأعمال الروتينية اللاهية والتي تحتاج إلى بعض التفكير مثل حفظ الأوراق في ملف، أو تنظيم الدولاب.

التوتر: افعل شيئاً يخلصك من تصاعد التوتر البدني. يمكنك أن تقوم في خفية بالقبض على كفيك بإحكام ثم تركهما، أو أن تلوي ثم تفك أصابع رجليك، أو إذا كانت لديك بعض الخلوة يمكنك أن تجعل وجهك عابساً ثم تفك العضلات ببطء أو يمكنك أن تضرب وسادتك. يمكنك أيضاً أن تركل كرة، أو تسبح لمسافة ميل أو تصرخ صرخة قوية.

التنفس: وأخيراً قبل أن تعود لتتعامل مع الموقف، استخدم تمرين التنفس العميق لتهدئ من نبضك. ثم بعد ذلك تأكد من استمرارك في أخذ نفس أو نفسين عميقين بطيئين على الأقل على مدار الدقائق الخمس القادمة.

2- الاتصال

ارتقاء النفس: يستمع الناس أكثر لمن يرتدون ملابس ملائمة. إننا إذا ضايقنا عيون الناظرين إلينا، فربما لا نكون سلكنا طريقة ملائمة أو ربما نكون ظلمنا أنفسنا. في ذروة العقبة من السهل أن نترك شكلنا يتدهور لأن الاعتناء به ينزلق بصورة مفهومة إلى أسفل قائمة أولوياتنا. ولعل هذا يكون في الحقيقة أفضل وقت لأن تدعو نفسك على مجموعة من الملابس الجديدة المنتقاة بعناية، أو طريقة جديدة للشعر، لأن احترامك لذاتك ربما يحتاج إلى دفعة أيضاً.

وعلى أقل تقدير فكّر فيما ستقوله، بما في ذلك أي استجابات قد تريد الرد بها على الانتقادات أو الاعتراضات. بعد العقبات نكون في حالة «استعجال» ويكون من المغري إهمال هذه الخطوة الإعدادية لأننا نريد البدء في الفعل بأسرع وقت ممكن. ولكن من الأهم أن تأخذ «وقتاً» لتفكر ملياً وتسجل وتتدرب على ما تريد قوله، لأن عقلك ربما لا يكون يعمل بنفس كفاءته المعادة. أحاسيس مثل الشعور بالذنب أو الاحترام المنخفض للنفس بعد ارتكاب خطأ أو الغضب بعد الإحباط يمكن أن تخلّ بعمليات التفكير المنطقي.

ومن الضروري أن يتم إضفاء حالة ثقة من الداخل. فالأبحاث أظهرت أن الناس يستمعون أكثر لهؤلاء الذين يقدمون أنفسهم بثقة هادئة. وبعد العقبات حتى أكثر الناس ثقة، كثيراً ما يحتاجون إلى دفعة. يمكنك أن تحصل على هذه بقضاء بعض الوقت قبل الحدث مع صديق مقرب.

إيقاف النقد غير المرغوب فيه: عقب العقبة مباشرة كثيراً ما نشعر بالوهن. ورغم أن الناجحين هم الأشخاص الذين يرحبون بالتقييم البنّاء على فشلهم وأخطائهم، فإن الأولوية لفترة من الوقت قد تكون هي الحاجة إلى راحة وعلاج. وعندما تشعر بالقوة الكافية، يمكنك أن تطلب التقييم الذي تظن أنه قد يساعدك على التعلم من العقبة.

فهذه الطريق ستوقف تدفق النقد حتى تكون مستعداً لطلبه. وبدلاً من أن تدافع عن نفسك يمكنك أن ترد على من ينقدك بأن تقول في هدوء إنه ربما يكون هناك بعض الحق فيما يقولونه، بينما من الداخل تحتفظ بحقك في أخذ الوقت في أخذ ذلك في اعتبارك أو ترفضه. ولكي تتأكد من أنك تحصل على تقييم مفيد؛ ولا يحطم صورة ذاتك ولا ثقتك بنفسك:

1- هدئ نفسك: استخدم التنفس العميق لتتأكد من أنك مسؤول مسؤولية كاملة عن عواطفك. وقد يكون من غير المعتاد ألا تشعر بدرجة ما من القلق أو الغضب، ولكن يجب ألا تسمح لهذه المشاعر أن يكون لها اليد العليا بحيث تجعلك تشعر بأنك سلبي أو دفاعي بشكل مفرط.

2- اشرح لماذا تحتاج إلى التقييم: مثلاً «أعرف أنني وقعت في خطأ وأنني حريص على ألا أقع فيه مرة ثانية».

3- اطلب التقييم الإيجابي والسلبي: لا سيما إذا كنت تعرف أن من ينقدك يتحرق شوقاً على فرصة لمهاجمتك.

4- اطلب أمثلة محددة: سلْ من ينقدك أن يعطيك الأوقات والتواريخ والأمثلة الخاصة بما فشلت في أن تفعله أو تقوله أو قلته أو فلته بصورة غير صحيحة أو غير ملائمة، من وجهة نظرهم.

5- ابتعد عن الهجمات والإحباطات الشخصية: إذا بدأوا في مهاجمة شخصيتك بدلاً من سلوكك.

6- اطلب نصائح بنّاءة: قل إنك ستجد من المفيد أن تحصل على بعض الأفكار أو النصائح العملية.

7- لخّص: من الشائع جداً أننا عندما نتلقى النقد، فإن قلقنا يمنعنا من الاستماع والإدراك بدقة. ودائماً ما تكون فكرة حسنة أن تكرر ما تظن أن من ينقدك قد قاله في صورة مختصرة. وهذا يساعد أيضاً الناقد على أن يشعر بشعور أفضل.

8- قدّم شكرك: جميع التقييمات مفيدة حتى ولو كان بعضها أنفع من بعض.

9- اعرض خطة عملك: قل ما تنوي القيام به كنتيجة للاستماع للتقييم.

10- ادعم احترامك لذاتك: أنت إنسان، والنقد يجرح حتى ولو كان مفيداً بقدر هائل. والناجحون يحرصون على عدم نسيان نقاط قوتهم وما يقدرون على القيام به بصورة حسنة. فمن المفيد أن تعطي نفسك متعة قضاء بعض الوقت مع شخص ما يقدر قيمتك.

3- التنظيم

وضع الأهداف: بعد العقبات يكون من الضروري جداً وضع أهداف جديدة، وهناك سببان رئيسيان للقيام بهذا. أولهما أن العقبة ربما تكون غيّرت بعضاً من ظروفنا والاحتمالات. وثانيهما هو أننا كثيراً ما نحتاج إلى دفعة تحفيزية، ووضع الأهداف يعد حافزاً منشطاً للغاية.

يجب أن تكون الأهداف دائماً محددة، ومجدولة زمنياً، وقابلة للتحقيق، ويمكن أن تحصل على مكافأة على تحقيقها، ومدعومة. والأسئلة التالية تساعدك على تعديل عملية وضعك المعتاد لأهدافك بعد العقبة.

هل هي محددة؟ تأكد من أن هدفك ليس عاماً أكثر مما ينبغي وإلا سيكون من الصعب أن تقدر ما إذا كنت تحقق تقدماً تجاهه أم لا. والمقاصد الجيدة والقرارات العظيمة كثيراً ما تتدفق بحرية في الحالة العاطفية التي تلي العقبة. ونحن نحتاج إلى ترويضها وتسخيرها إذا أردنا أن تكون مفيدة وناجحة. يجب أن نهدف إلى أن نجعلها واقعية من خلال التحديد الدقيق لما نهدف إلى تحقيقه.

هل هي مجدولة زمنياً؟ يجب أن يكون لكل هدف تاريخ محددة. الأهداف التي تكون طويلة المدى بشكل مبالغ فيه تصبح مهمّشة. وإذا كان لديك هدف مهم بعيد المدى، فتأكد بعد العقبة أنك حددت

بوضوح الخطوات مع تواريخ الانتهاء في المستقبل القريب. إننا في حاجة إلى نتائج سريعة من أجل تشجيع سريع.

هل هي قابلة للتحقيق؟ أي شخص مهتم بالتطور الشخصي يريد أهدافاً صعبة تزيد من قدراته؛ فنحن نعلم أن هناك أهمية ضئيلة في الحصول على هدف في غاية السهولة. ولكن بعد العقبات ربما يكون عليك أن تعدّل طريقتك في وضع الأهداف حتى تشفى تماماً. فهذا هو الوقت الذي تضع فيه أصابع قدمك في المياه الجديدة. وتأكد أيضاً أن هدفك يتوافق مع أولوياتك الحالية والتي قد تكون علاجاً عاطفياً.

كيف ستكافئ نفسك؟ يجب ألا يوضع هدف على الإطلاق دون تخصيص مكافأة معلنة بوضوح له. بعد العقبات يجب أن تكون حريصاً بشدة على هذا الهدف وتأكد من أنك تكافئ المجهود والإنجاز معاً. ولا تنسَ أننا كثيراً ما لا نقدم أفضل ما عندنا بعد العقبات وربما لا نكون على علم بإمكانياتنا الجديدة حتى نجرب ونفشل في تحقيق مستوانا المعتاد.

من ستختار للدعم؟ تصبح جميع الأهداف قابلة للتحقيق بصورة أكبر إذا قمنا بالإعلان عنها وقام شخص آخر بدعمنا ومساندتنا من خلال مراقبة تقدمنا بعناية. ولكن نظراً لأن معنوياتنا قد تكون ضعيفة بعد العقبات، يجب انتقاء الأشخاص الذين سيساندوننا بعناية.

رابعاً : كلمات في الحياة

السعادة: إنك تعرف جيداً أنه لن يموت أحد بدلاً منك. لذا، فإنه يجدر بك أن تحيا حياتك بنفسك. فكلما حاولت إرضاء الآخرين، فإنك بذلك تجعل مشاعرهم أهم من مشاعرك. وإذا أجّلت سعادتك وقدّمت عليها سعادة الآخرين، حتى ولو كنت تعتقد أنك تفعل هذا بدافع من الحب، سينتهي بك الحال إلى الشعور بخيبة الأمل إزاء ردود أفعالهم تجاهك. بطريقة أو بأخرى، فإن محاولتك إسعاد الآخرين لن تكون كافية أبداً لتحقيق الغرض منها سواء بالنسبة لك أم بالنسبة للآخرين. وسوف ينتهي بك الحال إلى أن تتوقع الكثير من الآخرين، مما يؤدي بك إلى الاستياء الشديد.

وبعد قليل تفقد الحياة بهجتها؛ لأنك تعتمد على الآخرين لتحقيق سعادتك، بينما لا تعتقد أن أي شخص يمكنه ذلك بالفعل. إن أحداً لا يعرف الطريق إلى سعادتك سواك.

افعل ما تريد: إن التبرير الوحيد الذي تحتاجه كي تعمل أي شيء تريده هو ببساطة: «أنا أريد أن أفعل ذلك». سوف يفهم الذين يحبونك ذلك، ولن يفهم ذلك من لا يحبونك. فأنت لست في حاجة لإقناع أي شخص بأي شيء. ففي الواقع إنك لا تستطيع أن تقنع أولئك الذين لا غاية لهم سوى السيطرة عليك بأي شيء.

حدد الأشياء المفضلة لك بشكل مباشر وواضح. ثم فكّر فيها لمدة دقيقة. إن الذين يعارضون قرارك يريدون فقط فرض آراءهم والأشياء التي يفضلوها. إذن فلم تعير آراءهم عن حياتك الخاصة أهمية أكبر من آرائك أنت عن حياتك ؟

إن لن تعترض إذا قام الآخرون بعمل ما يرغبونه. قد لا تحب ذلك أو حتى توافق عليه، ولكنك تؤمن بأن الآخرين لهم الحرية في أن يحيوا حيتهم بالطريقة التي تروق لهم. ومن العدل أن تكون مثلهم تماماً.

اتبع قلبك: وليكن لديك الشجاعة كي تحلم، لأن ما تحلم به يصبح حياتك. ولكن أي حلم ينبغي أن تحلم به ؟ إن أول إجابة لقلبك على هذا السؤال هي الإجابة الأصدق. عندما تبوح لنفسك بتلك الحقيقة، فإنها تصبح واضحة للعالم.

اتبع ما تحب، فذلك هو الاتجاه الصحيح دائماً. وعندما تكون نيّتك خالصة، تجد الطريقة أمامك مفتوحاً. أوجد ذلك الطريق، والتزم به، وكن على يقين بذاتك، وعندما تفقد اتجاهك، انظر إلى داخلك كي تجده مرة أخرى.

طالب بالحرية: ليست الحرية غاية، إنها رحلة. وأنت بحاجة لأن تكون حراً كي تختار الطريق الصحيح لنفسك، وذلك الطريق هو الطريق الذي يقودك لأفضل شيء لديك. وكل ما يهم هو أن تصبح شخصاً حراً في تقرير الوجهة التي تريد الذهاب إليها، والطريقة التي تنوي الذهاب بها إلى هناك. إن الطريقة بسيطة: تصرّف بحرية وسوف تجد الحرية بين يديك.

إن كونك حراً يعني كونك واقعياً، فإذا أردت أن تكون حراً، فأنت بحاجة لأن تعقد صداقات مع الحقيقة. ومهما كان مدى الوضوح الذي تستطيع به أن تكشف عن القوى التي تقف في سبيلك، فإن أهم العوائق التي تقف في طريق حريتك توجد بداخلك.

وأنت من يسمح للعقبات أن تسد عليك طريقك. فبينما يقودك بقاؤك مقيداً إلى الإحباط، فإنه أيضاً يجعلك في منأى عن المغامرة، وفي مأمن من الفشل ومن اكتشاف نواحي ضعفك وقصورك.

لا تخش الحلم: إن حلمك هو بداية لموهبتك، وإيمانك بحلمك يجعله حقيقة. استسلم لحلمك، وأطلق نفسك له، واحلم الحلم الذي كان بداخلك للأبد. كن الطفل في أحلامك، وقدّر قيمة القرب، افقد ذاتك في حواسك، وانظر للعالم برؤية جديد.

كن البطل في أحلامك، وأنقذ الأمم، واعبر الطوفان، واقهر الشر، وابنِ السلام. إن العالم يحتاج لأحلامك فانقلها إليه. طالب بأحلامك وحررها.

اجعل الحياة أفضل: إن ذلك أمر بيدك، فمن غيرك يعرف ما تريده، أو تحتاجه ؟ إذا كنت في انتظار وقوع شيء أو مواجهة شخص يحبك حتى تصبح حياتك أفضل، فمن الأحرى بك أن تجد مقعداً مريحاً لتجلس عليه. فلن يأتي أحد ولن يحدث شيء. وذلك أفضل؛ لأن الشخص الذي سيأتي إليك حاملاً لك الوعود بأن يجعل حياتك أفضل ربما يجعلها تعيسة أيضاً. فإذا كان هناك ثمة شيء سوف يتحسن، فذلك هو الذي فعلت شيئاً حياله. لذلك لا تتوقع أي شيء آخر. اجعل حياتك أفضل، وكن أنت الحكم فيما تعنيه هذه الكلمة.

لا تبحث عن الحب: لو أن هناك من سيحبك، فاعلم أن هذا الشخص يحبك بالفعل، وأنه ليس هناك ما ينبغي عليك عمله لتحظى بذلك الحب. وإذا أخبرك البعض أن سبب عدم حبهم لك هو أنك لا تفعل شيئاً ما من أجلهم مثل: الانصياع لهم، أو تلبية مطالبهم، فإن الحقيقة المؤلمة التي تنتظرك هي أنهم لن يحبوك حتى وإن نفّذت أوامرهم، أو لبّيت مطالبهم.

إن مثل هذا الحب مشروط. ومن يقدمون لك حباً مشروطاً ليس لهم من غاية سوى السيطرة عليك، ولحظة أن يمنحوك حبهم بدون شروط هي اللحظة التي تتحرر أنت فيها من هذا الحب، وهذا ما لا يريدونه بالطبع.

الوحدة: إن اليأس الذي تخلقه الوحدة يقودك على نحو أعمى نحو الشخص الآخر. إنك تختار شخصاً ما لمجرد أنه يبقى معك. يمكنك أن تعرف مائة شخص على هذه الشاكلة حينما تختار الشخص الخطأ.

إن أي شخص بإمكانه أن يضع نهاية لوحدتك في البداية، ولكن الشخص المناسب هو الذي بإمكانه أن يحول بينك وبين فقدانك لنفسك. أما اختيار الشخص الخطأ، فيقصيك عن أفضل ما لديك.